

#137



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

LA NATURALEZA CAMBIANTE DE LA HEGEMONIA ESTADOUNIDENSE Y SU IMPACTO EN LA POLITICA COMERCIAL EN LA ULTIMA DECADA DEL SIGLO XX

291000

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE: LICENCIADO EN ECONOMIA PRESENTA:

ALFREDO CARLOS VICTORIA MARIN

DIRECTOR DE TESIS: DR. RICARDO BUZO DE LA PEÑA



2001.



Universidad Nacional
Autónoma de México



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 esta 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.

A mis papás, Alfredo y Soco, por todo su apoyo en estos 26 años

A mis hermanos, Raúl y Omar, por su cariño y comprensión

A la familia Keith Victoria, como muestra de agradecimiento y cariño profundo

A mis amigos y amigas, Alvaro Reichert, José Alberto Macías, Alejandro Bolaños, Claudia Ramírez y Carmen Cortes, por su solidaridad a lo largo de mi formación profesional

AGRADECIMIENTOS

Por medio de esta líneas, quiero agradecer a quienes con su enseñanza y apoyo han contribuido a mi formación académica en el campo de la economía. En primer lugar, mi total agradecimiento al Dr. Ricardo Marcos Buzo de la Peña, maestro y amigo, por la paciencia y tiempo que representó dirigir este trabajo de investigación.

Asimismo, debo mencionar, en especial al Mtro. Juan Manuel Mancilla, quien desde la materia de Economía de América del Norte, hizo observaciones que ayudaron a enriquecer el contenido del trabajo.

Al Mtro. Alfredo Córdoba Kuthy, quien amablemente compartió sus interesantes reflexiones sobre el futuro papel de México en la economía global.

Al Mtro. Jorge Deschamps Góngora, quien siempre ha estado atento y preocupado por enriquecer la preparación de los alumnos de la Facultad de Economía.

Al Mtro. Macedonio Barrera Ríos, quien en todo momento mostró un gran entusiasmo hacia esta investigación.

A mis compañeros de la Facultad de Economía, Norma Haro e Isauro Rivera, por sus innumerables muestras de afecto y apoyo durante la carrera.

Por último, debo agradecer, también, las sugerencias que en algún momento me expresaron la Mtra. Luz Elena Espinoza y el Mtro. Carlos Sevilla, quienes me impulsaron desde la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales en continuar con mis estudios en economía.

INDICE

LA NATURALEZA CAMBIANTE DE LA HEGEMONIA ESTADOUNIDENSE Y SU IMPACTO EN LA POLITICA COMERCIAL EN LA ULTIMA DECADA DEL SIGLO XX

INTRODUCCION	1
CAPITULO I. LA REESTRUCTURACION PRODUCTIVA Y ECONOMICA DE ESTADOS UNIDOS EN LA POSGUERRA FRÍA	6
1.1 Las fuentes estructurales del crecimiento económico en Estados Unidos en la última década del siglo XX y su incidencia en el sector externo	7
1.2 Paradojas de la economía estadounidense en la posguerra fría: economía de guerra y economía de tecnologías informativas	14
1.3 El debilitamiento del comportamiento “cíclico” de la economía estadounidense ocasionado por las tecnologías informativas en la posguerra fría	18
1.4 Los fundamentos de la política económica exterior de los Estados Unidos en la última década del siglo XX	22
1.5 El ámbito institucional en que se gesta el nuevo reordenamiento productivo de los Estados Unidos	24
CAPITULO II. EL DESEMPEÑO DEL SECTOR EXTERNO DE LA ECONOMIA ESTADOUNIDENSE EN EL PERIODO 1990-2000	28
2.1 La situación de los Estados Unidos en la economía y el comercio mundiales en la posguerra fría	29
2.2 El desempeño de las variables macroeconómicas fundamentales 1992-2000	33

2.3 Las tendencias de la política comercial de Estados Unidos en los años noventa	39
2.4 La balanza comercial de Estados Unidos	51
2.5 La composición sectorial del comercio internacional de Estados Unidos en los años noventa	53
2.6 La balanza en cuenta corriente en los años noventa	59
2.7 La inversión extranjera directa y la deuda pública y externa	67
2.8 La economía estadounidense ¿nuevo paradigma en el capitalismo contemporáneo?	72
CAPITULO III. LA POLITICA ECONOMICA EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS 1990-2000	78
3.1 La globalización de la economía estadounidense	79
3.2 El papel estratégico del dólar en la política económica exterior estadounidense	81
3.3 La proyección hemisférica de la economía de Estados Unidos en el continente americano	83
3.4 Los desafíos de la política comercial estadounidense en el mundo de la posguerra	93
3.5 La influencia de los Estados Unidos en el funcionamiento de las instituciones de Bretton Woods en la era de la globalización	94
3.6 Desafíos internacionales para el liderazgo económico de los Estados Unidos en el siglo XXI	96
CONCLUSIONES	119
BIBLIOGRAFIA	124
HEMEROGRAFIA	127

INTRODUCCION

El crecimiento económico registrado en Estados Unidos en la década de los años noventa es uno de los acontecimientos que más han repercutido en el funcionamiento de la economía internacional durante el fin del siglo XX. El auge registrado durante casi una década se vio favorecido por el crecimiento del sector de las tecnologías de la información y un auge en las exportaciones de productos de alta tecnología. La innovación tecnológica permitió un aumento en los niveles de productividad de los sectores industriales más avanzados, dando como resultado un crecimiento de la capacidad de ingreso de la economía.

En los años noventa, Estados Unidos se ha encontrado inmerso en un contexto de creciente competencia económica-política con otras potencias regionales. Dado que la competencia intercapitalista se caracteriza por su creciente interés en llevar a cabo la distribución y reparto del mercado mundial, es importante no perder de vista el papel que han asumido las grandes corporaciones y el gobierno estadounidense como los actores fundamentales que dirigen los procesos de regionalización y mundialización.

La globalización es un proceso de integración internacional de las economías nacionales, el cual comenzó a finales del siglo XV con la aparición del capitalismo europeo y su expansión hacia otras regiones. En la era del capitalismo contemporáneo, los agentes económicos que impulsan este proceso son las grandes corporaciones empresariales estadounidenses, las cuales desarrollan un proceso de dominación de Estados y mercados, de sociedades y pueblos, la cual se ejerce en términos político-militares, financiero-tecnológicos y con valores socio-culturales.

La finalización de la guerra fría trajo consigo una reconfiguración de la estructura económica mundial, cuyo epicentro de los cambios ha sido la economía de Estados Unidos. Dado que ese país ha sabido adaptarse mejor a los enormes desafíos -a diferencia de otras naciones industrializadas- en asuntos relacionados al crecimiento de la economía, desempleo, inflación y productividad.

Asimismo, las hipótesis concernientes que versaban sobre el declive inminente de la economía estadounidense de los años ochenta, quedaron rebasadas debido a que esa economía ha podido llevar a cabo el tránsito de una economía basada en la elaboración de bienes manufacturados a una sociedad postindustrial, lo cual ha posibilitado que las fuentes del crecimiento económico se sustenten en las tecnologías de la información y del conocimiento.

La naturaleza del cambio estructural en Estados Unidos ha sido de tal magnitud, cuyo principal resultado fue generar un fortalecimiento interno sólido, mediante procesos productivos que no solamente se sustentan en economías de escala sino economías de alcance, lo cual le ha permitido hacer frente a la competencia en otros mercados en los sectores industriales más avanzados. Por ello, en el primer capítulo se hacen referencia a aquellos factores clave que han permitido impulsar el desarrollo económico y comercial de Estados Unidos en los últimos 10 años.

La fortaleza económica y el liderazgo comercial estadounidense de los años noventa se han logrado a partir de dos grandes procesos que han delineado lo que hoy se ha denominado la era de la sociedad posindustrial y la "Nueva Economía". Los insumos y las tecnologías de la información (semiconductores, computadoras, software y las telecomunicaciones) junto con las fuerzas de la globalización (Inversión Extranjera Directa y los flujos financieros), al estar estrechamente ligados, han configurado un escenario internacional caracterizado por una singular reducción de costos en las industrias más avanzadas al tiempo que motiva una activa competencia económica.

Lo anterior nos está refiriendo a una etapa de decidida expansión y dominación capitalista, de la cual Estados Unidos juega un papel importante. A la luz de este proceso, el comercio global de las herramientas computacionales y diversas tecnologías de punta son los aspectos más relevantes que delinearán las pautas del crecimiento económico en los próximos decenios.

Ello nos lleva a plantear en el segundo capítulo cuáles son las bases, directrices, tendencias de la política comercial de Estados Unidos, su situación económica y comercial respecto a las transacciones de bienes y servicios que realiza con el resto del mundo, el papel del dólar y la naturaleza cualitativa de sus exportaciones e importaciones. Asimismo, se hace un repaso del tamaño de su creciente deuda externa la cual amenaza con causar problemas en la estabilidad

cambiaría y en su balanza de pagos, dado que por los requerimientos de inversiones y financiamiento del sector público mediante los bonos del tesoro de EEUU se convierten en serios desafíos capaces de convertirse en obstáculos para el mediano plazo.

Las características de su modelo de desarrollo basado en estas industrias del conocimiento, han creado un paradigma económico el cual es el responsable del crecimiento sostenido de más largo alcance registrado después de la Segunda Guerra Mundial, en donde encontramos que los principales resortes de esta expansión han sido la flexibilidad productiva y laboral.

En los años noventa, la política comercial estadounidense ha instrumentado un bilateralismo pragmático, pues ha encontrado en ello una fórmula idónea para abrir mercados y negociar la liberalización de los sectores que Estados Unidos le interesa y que, además, domina. Así pues, se aprecia a lo largo de estos años, un viraje importante en la forma en como la diplomacia comercial estadounidense ha encarado sus principales disputas con otros países y bloques económicos. Lo anterior, está sustentado por el hecho que ha abandonado como práctica permanente la unilateral aplicación de su legislación comercial –la Sección 301- y ha optado por acudir a los foros multilaterales como un mecanismo para dirimir sus controversias en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La política comercial estadounidense es una política pública definida, pues sus prioridades de largo alcance son posibilitar el acceso a los mercados internacionales y diversificar su hegemonía en diversas regiones y áreas geográficas. El perfil de su política comercial guarda una íntima relación con sus fines estratégicos, pues le posibilita afianzar su papel de economía dominante en el plano mundial.

Los déficit comercial y en cuenta corriente son los principales dolores de cabeza para Estados Unidos a pesar de haber conseguido acabar con el gigantesco déficit fiscal de los años ochenta. En este sentido, las relaciones económicas internacionales de Estados Unidos se enfrentan a un escenario en el cual sus principales competidores gozan de amplios superávits comerciales. Es ahí donde reside una de las principales preocupaciones sobre todo para los congresistas estadounidenses, ya que ellos son los que han impedido que desde 1994 Estados Unidos siga firmando acuerdos de libre comercio.

Sin embargo, los círculos empresariales más fuertes están a favor de beneficiarse de acuerdos comerciales que garanticen el acceso a mercados tradicionalmente restringidos o con alto potencial de crecimiento. Entre tanto, Estados Unidos sigue siendo una economía altamente receptora y colocadora de flujos comerciales y financieros.

Para comprender un poco más en detalle la posición que guarda su sector externo y en este caso su presencia en el comercio internacional, en el tercer capítulo, hemos intentado realizar una descripción sobre los principales desafíos que enfrenta el liderazgo estadounidense en el terreno comercial y financiero, así como señalar cual es el comportamiento de sus principales competidores.

Por tanto, se ha considerado pertinente subrayar la pretensión Estados Unidos de instalarse como el impulsor de la liberalización comercial en el continente americano y de este modo consolidar su posición hegemónica frente a otras regiones económicas. En este contexto, es a partir de 1994 que se ha iniciado un proceso de negociación intergubernamental con casi los países latinoamericanos a fin de que se conforme un Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que vendría a confirmar el claro compromiso que tiene Estados Unidos para afianzar su influencia en el Continente Americano.

Ante los desafíos que implica los fenómenos de regionalización e integración económica suscitados tanto en la Cuenca del Pacífico como la Unión Europea (UE)—recordando al Estado como el eje motor de estos procesos—, la política económica exterior estadounidense esta abocada a desplegar los intereses de las principales fuerzas económicas domésticas hacia otros mercados, la cual sienta las bases de los procesos de negociación política y económica tanto en los organismos que regulan tanto el comercio mundial como las iniciativas de liberalización bilateral, trilateral o multilateral.

Las transformaciones ocurridas en la arena económica global en los años noventa, sin duda repercutirán en las próximas décadas del siglo XXI, dado que seguirá siendo un complejo escenario, en especial para Estados Unidos, pues tiene que atender y resolver los diversos

desafíos a la luz de los avances en materia económica, comercial y financiera generados en diversas regiones del mundo.

Los retos de la política comercial estadounidense en el futuro inmediato serán garantizar la expansión de su comercio e inversiones en Asia Pacífico y América Latina y facilitar un clima de cooperación comercial —y hasta monetaria, a raíz de la entrada del euro en 1999- con la Unión Europea, a fin de asegurarse el acceso a mercados como producto de su ampliación de su capacidad productiva.

Sin duda, Estados Unidos será un actor determinante en la conformación de la estructura económica mundial del siglo XXI, pues dado el peso de su producto interno bruto y por la dinámica comercial que mantiene con el mundo, es formidable. Aun cuando sus exportaciones se sitúen en el 12% y las importaciones en el 15% de su PIB, su desempeño externo es uno de los factores relevantes para el conocimiento de la economía mundial, así como su relevancia por ser el principal socio comercial de nuestro país en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

El empuje político que ha recibido la globalización económica por parte de los organismos financieros internacionales liderados por Estados Unidos como el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial, ha hecho que la apropiación de los recursos naturales y el control de las riquezas en perjuicio de los países subdesarrollados, se posibilite más fácilmente con políticas de privatización, desregulación, apertura desmedida del sector externo de la economía; esto conlleva a liberalizar el sector financiero dando como resultado la salida de capitales, transferencias, pues al mismo tiempo generan déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos, lo cual es causante de las crisis económicas en estos países.

Sin duda, una de las tareas que tendrá que impulsar Estados Unidos a través del FMI será apoyar en aras de mantener un contexto financiero internacional estable una regulación aceptada por todos los países, a fin de que se aseguren y cumplan requerimientos de información sobre el comportamiento de los sistemas bancarios y financieros en los países llamados “emergentes” como vehículo para fomentar la confianza a fin de fomentar la credibilidad y estabilidad de las políticas económicas.

CAPITULO I

LA REESTRUCTURACION PRODUCTIVA Y ECONOMICA DE ESTADOS UNIDOS EN LA POSGUERRA FRIA

El estudio de la economía de los EEUU se ha convertido en el principal núcleo de referencia para la ciencia e historia económica, ya que ha guiado la comprensión del desenvolvimiento del sistema capitalista contemporáneo. De ahí deriva la importancia de apreciar cuales han sido las fuentes del crecimiento económico presentes en este proceso de reposicionamiento de la economía estadounidense en este final del Siglo XX y de principios del siglo XXI. Asimismo, la posición del sector externo estadounidense, pese a que cada vez crece su déficit comercial, se ha visto favorecida por el crecimiento de las exportaciones de bienes de alta tecnología, lo que la coloca como la economía que más ha ampliado la brecha tecnológica con los países en desarrollo.

Sin pretender descuidar u olvidar que existen otros centros del desarrollo económico como la Unión Europea, Japón y China, cobra especial relevancia señalar cuales han sido las principales transformaciones que le han permitido a los EEUU ostentarse como una de las principales potencias económicas del mundo y, que muy probablemente mantendrá su poderío en el siglo XXI, basado en sus industrias que producen tecnologías de punta.

En la experiencia de desarrollo económico de los EEUU que aun prevalece hasta nuestros días, ha quedado muy claro el papel determinante y preponderante del Estado como agente encargado de la aplicación de instrumentos de proyección comercial-bélico-industrial como eje de su estrategia económica y de su geopolítica hemisférica y global¹.

Precisamente, en esta época donde predominan las tesis de la escuela neoclásica que atacan la acción reguladora del Estado y los procesos de industrialización, es importante no perder de vista

¹ Bosh García, Carlos, *La base de la política exterior estadounidense*, UNAM, México, 1973; Saxe-Fernández, John, *Nafta: los cruces de la geopolítica y geoconomía del capital*. Colección El Mundo Actual: situación y alternativas, CIIH-UNAM, 1994.

que en el desarrollo económico² de las naciones industrializadas, el papel que juega y ha jugado el Estado moderno es fundamental para entender este proceso. Estas tesis que han sido impuestas por los organismos financieros internacionales se han convertido en prescripciones de política económica para los países en desarrollo, las cuales tienen un alto contenido ideológico, ya que olvidan que detrás de todo proceso de desarrollo exitoso, el Estado ha sido un actor decisivo.

1.1 Las fuentes estructurales del crecimiento económico en Estados Unidos en la última década del siglo XX y su incidencia en el sector externo

El exitoso desempeño económico de Estados Unidos se debe a la concurrencia de cuatro procesos económicos, los cuales han sido determinantes para el fortalecimiento de la actividad productiva en la última década del siglo XX.

Entre los procesos que podemos señalar, encontramos al: a) progreso tecnológico; b) acumulación de capital físico al que generalmente ha sido incorporado el progreso técnico; c) el mejoramiento de las habilidades humanas, de la educación y de la capacidad organizativa de las instituciones; y d) una interdependencia más estrecha con otras economías nacionales, a través del comercio de bienes y servicios, la inversión y la interacción empresarial.

Adicionalmente, en la literatura sobre el crecimiento económico se considera la presencia de otros elementos que han jugado un papel importante. Estos son las economías de escala, los cambios estructurales y la relativa abundancia de recursos naturales³.

² Por desarrollo económico entendemos como un "proceso por medio del cual la dirección de una sociedad es asumida (o condicionada) por grupos sociales interesados en modificar las estructuras y prácticas productivas tradicionales. La ruptura de equilibrios consolidados y su progresiva sustitución por equilibrios de distinta naturaleza (en la tecnología, en el régimen de tenencia de la tierra, en los objetivos productivos, etc) constituyen rasgos de este proceso. Al mismo tiempo, el desarrollo como proceso económico tiende a convertir el trabajo en un factor escaso". Al respecto véase a Pipitone, Ugo. *La salida del atraso. Un estudio histórico comparativo*, FCE-CIDE. México, 1994, p.20.

³ A este respecto, conviene revisar algunos trabajos que aportan valiosas aportaciones sobre el impacto que tiene la educación y el funcionamiento institucional en el crecimiento económico de los EEUU. Maddison, Angus, *La Economía Mundial 1820-1992. Análisis y Estadísticas*, OCDE. París, 1995. p. 39; W.W Rostow, *El proceso de crecimiento económico*, Alianza Editorial, Madrid, 1967. p.11.

Una de las hipótesis que a nuestro juicio consideramos como el elemento más trascendental de cambio en la economía estadounidense es el progreso tecnológico, dado que éste se ha llevado a cabo en el campo de las tecnologías informativas aplicadas a los procesos productivos, al sector telecomunicaciones y a otros sectores tecnológicos de punta (biotecnología, industrias de nuevos materiales, etc).

De manera general, en Estados Unidos el cambio tecnológico se lleva a cabo en los grandes consorcios industriales que destinan presupuestos importantes para investigación y desarrollo (ID), así como en los laboratorios pertenecientes al gobierno y a las universidades. En este caso, cabe resaltar que la frontera tecnológica se ha estado desplazando con mayor rapidez que antes en Estados Unidos.

Sin embargo, y como lo veremos más en detalle, el progreso tecnológico registrado en Estados Unidos en los últimos 10 años no ha nacido de un proceso espontáneo ni mucho menos involuntario, ya que ha implicado una transformación de las instituciones económicas⁴. Ello ha significado que las capacidades empresariales de las grandes firmas se muevan con relación a los cambios institucionales generados por profundos acuerdos sociales y económicos entre las grandes empresas y el gobierno estadounidense. Así, las instituciones al ser acuerdos sociales que conforman el proyecto industrial de los Estados, han dado lugar al fortalecimiento del desarrollo capitalista de fines de siglo XX.

La globalización de la economía estadounidense en los noventa parte precisamente de las capacidades empresariales de las corporaciones, ya que son parte esencial del reordenamiento económico y social generado al interior de las necesidades del aparato productivo estadounidense de cara a enfrentar la competencia en el mercado mundial. En este sentido, las corporaciones empresariales al ir adelante del progreso tecnológico son los agentes del cambio productivo y las entidades que dirigen el rumbo de los flujos de inversión, del comercio y del empleo a nivel internacional.

⁴ El cambio institucional es una de las fuentes del crecimiento económico al que se le ha prestado especial interés en los últimos años, al respecto véase la pertinencia del trabajo de North, Douglass, *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, FCE, México, 1993.

La inversión bruta de capital ha sido un componente indispensable dentro de la expansión económica, dado que se le ha incorporado el elemento *cambio tecnológico*, siendo éste uno de los pilares de la competitividad⁵ del aparato productivo estadounidense.

Por citar algunos datos que ilustran esta tendencia de largo plazo, el peso específico de la acumulación de inversión bruta de capital es uno de los factores que están presentes en el despunte económico de EEUU en los noventa. A lo largo del periodo 1820-1992, el inventario de estructuras no residenciales de los Estados Unidos aumentó 800 veces. Una buena parte de ello fue "ampliación" de capital, esto es, provisión para cubrir las necesidades de una fuerza de trabajo que creció 38 veces. Las estructuras no residenciales crecieron 21 veces por persona empleada. El crecimiento del inventario de maquinaria y equipo fue mucho mayor. El inventario de 1992 fue alrededor de 5,400 veces mayor que el de 1820; se observó un crecimiento del inventario de 141 veces por trabajador. En 1820 la maquinaria y equipo constituían apenas 7 por ciento del capital no residencial; en 1992, dicha proporción fue del 35% del capital no residencial⁶.

Este proceso ha hecho que las tasas elevadas de acumulación de capital y de los niveles altos y crecientes de capital por trabajador han sido una condición necesaria para el incremento de la productividad en la economía estadounidense. Hacia finales de los años 90, EEUU se ha colocado como la economía número uno en cuanto al crecimiento de la inversión en capital, pues ello ha posibilitado la modernización y ampliación de su base y capacidades industriales. Tan claro resulta esto, que el índice Industrial Dow Jones es cuatro veces más alto con relación a los últimos 6 años⁷.

⁵ La competitividad, según la definió la Mesa Redonda de la Universidad de California en Berkeley sobre Economía Internacional para el Consejo Estadounidense de Competitividad, es "la habilidad de una economía para mantener posiciones de mercado estables o crecientes en una actividad dada, mientras que al mismo tiempo se conservan estables o elevan los niveles de vida de aquellos que participan en ella". En este sentido, "la prioridad global de la política de competitividad consiste en invertir el uso de la tecnología y recursos de la industria en la economía, dirigiéndolo más bien hacia el empleo de alta tecnología y alta remuneración, y menos hacia empleos con salarios decrecientes y tareas con niveles de habilidades o tecnología inferiores". Véase Storper, Michael "¿Tecnología o mano de obra? ¿Economía nacional o global? Visiones opuestas de la política de competitividad de la administración Clinton", en Driscoll Barbara y Monica Veree, *La administración Clinton*, CISAN-UNAM, México, 1995, pp. 267-268 y ss.

⁶ Maddison, *op. cit.*, p. 43.

⁷ Zuckerman, Mortimer, "A second American Century", en *Foreign Affairs*, Mayo-Junio de 1998, p. 18

Otro rasgo notable que ha caracterizado el desempeño económico de EEUU es el incremento notable del nivel promedio de educación superior respecto a sus más acérrimos competidores (Véase cuadro 1.1). Es importante destacar que el aumento del nivel de educación de EEUU en gran medida ha ayudado a incorporar el progreso tecnológico a las actividades productivas, debido a que el contenido de la educación cambió para integrar el acervo creciente del saber científico.

CUADRO 1.1
AÑOS DE EDUCACION DE LA POBLACION DE 15-64 AÑOS
EN SEIS PAISES 1820-1992
(Promedio para ambos sexos)

	Estados Unidos	Francia	Alemania	Países Bajos	Reino Unido	Japón
1820	1.75	n.d	n.d	n.d	2.00	1.50
1870	3.92	n.d	n.d	n.d	4.44	1.50
1913	7.86	6.99	8.37	6.42	8.82	5.36
1950	11.27	9.58	10.40	8.12	10.60	9.11
1973	14.58	11.69	11.55	10.27	11.66	12.09
1992	18.04	15.96	12.17	13.34	14.09	14.87

Fuente: Maddison, Angus, Maddison, Angus, *La Economía Mundial 1820-1992, Análisis y Estadísticas*, OCDE, París, 1995, p. 47.

A pesar de que la proporción del comercio exterior en la economía de los EEUU a principios de esta década apenas supera el 10% del PNB, no deja de tener una importante presencia en el comercio mundial, ya que participa con el 11% de las exportaciones y con el 15% de las importaciones mundiales. Asimismo, en función de que es una economía que no determina sus tipos de interés real domésticos tomando como referencia a las tasas de interés internacionales⁸, ello nos habla de la considerable influencia en el comportamiento de los flujos de capital internacionales, lo cual le ha permitido financiar sus déficit financieros manipulando su política monetaria.

La economía estadounidense, si bien ha podido posicionarse como una de las más fuertes, no deja de tener la mirada puesta en factores externos que podrían impactar en su desempeño económico e industrial. Por ejemplo, los intereses económicos estadounidenses están centrados en el monitoreo de los precios de los energéticos, así como el comportamiento de las industrias e inversiones de sus principales competidores.

La naturaleza intervencionista del gobierno estadounidense en el desarrollo económico es, a diferencia de otros países, mucho más explícita en cuanto al apoyo hacia la pequeña industria. Para darnos una idea del esfuerzo emprendido en esta materia, "la Administración de la Pequeña Empresa, que ejerce un presupuesto de 458 millones de dólares para el año fiscal de 1994, es la instancia que atiende las necesidades de los pequeños negocios, en cuyo caso hay todo tipo de criterios reguladores para exentarlos del papeleo excesivo y otras cargas que suelen imponer las disposiciones gubernamentales."⁹

Es menester adelantar que, dada la naturaleza del tamaño medio de los establecimientos productivos es mucho más reducida en los EEUU de lo que con frecuencia se imagina. En el sector privado de la economía de Estados Unidos hay cerca de 6 millones de unidades productivas que emplean en promedio 14 personas. El sector manufacturero tiene los grandes establecimientos manufactureros, con un empleo medio de 51 personas en 1990 (una cifra inferior al promedio de 66 en 1980). Por ende, el papel que representa en el empleo y en el producto manufacturero es de suma importancia para el gobierno de ese país.

El establecimiento mediano de EEUU es cinco veces más grande que el promedio, pero no es más grande que el mediano en los Países Bajos. Así pues, se dice que hay poca evidencia de que los países grandes tienen mucha ventaja en cuanto a economías de escala, dado que los países pequeños pueden obtener casi todos los beneficios de la especialización entre firmas a través del comercio internacional.¹⁰ Sin embargo, los resultados de crecimiento económico registrados durante los años 90, nos revelan que la productividad total de los factores se ha acelerado y, parece ser que las economías de escala han jugado un papel importante, aunque no crucial, en la elevación del desempeño estadounidense.

El despliegue de las tecnologías informativas aplicadas a los procesos productivos ha dado lugar a que se le considere a este fenómeno dentro de la lógica de economías de alcance, dado que se le atribuye como parte inherente del desarrollo postindustrial de las sociedades desarrolladas. Así pues, este paradigma que manifiesta la reestructuración industrial llevada a cabo en Estados

⁸ Mankiw, Gregory, *Macroeconomía*, Antoni Bosch Editor, Madrid, 1997, p.229

⁹ Galbraith, James K, "Panorámica de las políticas sectoriales en Estados Unidos", en Clavijo, Fernando y Casar, José, (compiladores) *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, tomo I, Serie Lecturas de El Trimestre Económico, FCE, núm. 80, México, 1994, p. 124

¹⁰ Maddison, Angus, *op.cit.*, p. 49

Unidos en los últimos 15 años, se refiere a "la tendencia de producir productos más variados y especializados. Esta variedad y flexibilidad productivas requieren de una amplia disponibilidad de productos en cualquier momento, una mayor flexibilidad para sustituir entre los productos según la demanda, un mayor avance innovador con menores ciclos de los productos y, por último, una significativa reducción de tiempo y costos para crear nuevos productos y producirlos"¹¹.

Entre 1973 y 1983 ocurrió en Estados Unidos una desaceleración del crecimiento, un aumento de la tasa de inflación y del desempleo. A partir de este periodo, en EEUU comenzó a experimentar una reducción lenta del desempleo debido a que el mercado de trabajo ha comenzado a mostrar tasas de rotación más elevadas con mucho mejores oportunidades para el trabajo parcial o temporal. Lo anterior ha traído como resultado que entre 1973 y 1994 la desaceleración del crecimiento del ingreso per capita en los EEUU ha sido menor que la de los países de Europa Occidental¹².

Sin embargo, los efectos de largo plazo de la crisis del sistema monetario internacional y la crisis del petróleo de los años 70 se hicieron sentir en el aparato productivo estadounidense todavía hasta principios de los noventa, dado que se registró un marcado descenso en la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo y de la productividad total de los factores.¹³

Dentro de las causas estructurales de este deterioro de competitividad a nivel internacional en el periodo 1973-1994 respecto a Japón y a Europa Occidental, se podría ubicar en una cierta desaceleración del progreso técnico en Estados Unidos y en el esfuerzo selectivo de investigación y desarrollo que los demás países capitalistas avanzados llevaban a cabo.

Otros factores que podrían haber ocasionado la desaceleración de la productividad en los Estados Unidos, es producto de que el crecimiento de la producción no se haya medido adecuadamente. Asimismo, podría señalarse la reducción de la ventaja de EEUU en cuanto a recursos naturales, en función de la caída de la productividad de la industria minera a partir de 1973.

¹¹ Piore, Michael, et, al, *Pensar globalmente y actuar regionalmente. Hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*, UNAM-Friederich Ebert-Jus, México, 1997, p. 16

¹² Maddison, Angus, *op.cit.*, p. 129

¹³ *Idem*

Adicionalmente han existido problemas al medir la producción de computadoras. Un factor crucial se refiere a la cambiante estructura de la economía estadounidense, ya que ha habido un traslado de actividades hacia el sector de los servicios, en el cual el aumento de la productividad es muy lento.

Una consideración complementaria se ubica en que este ha sido un periodo en el que los frutos de las inversiones en nuevos métodos de producción podrían solo recuperarse en un plazo corto, sin esperar los beneficios a largo plazo.

Frente a este panorama general, se ha podido situar el despegue de la productividad de la economía estadounidense en los años 90, en el ritmo de asimilación por parte del sector productivo de las computadoras y las tecnologías de la información¹⁴.

A lo largo de los años 80 se fue percibiendo un cambio estructural al interior de las unidades productivas manufactureras, en donde se llevo a cabo una paulatina introducción de tecnología software destinada a impulsar la creación de nuevas técnicas y métodos de producción en sistemas CAD (Computer Aided Manufacturing Design), y en CAM (Computer Aided Manufacturing), los cuales son sistemas que reducen el tiempo que lleva desarrollar nuevos productos¹⁵.

El proceso ha traído una nueva fase producción conocida como "especialización flexible"¹⁶, la cual ha ocasionado la reestructuración del mercado de trabajo y ha inducido una creciente versatilidad en el diseño de productos, así como una mayor adaptabilidad de la nueva tecnología. Estos elementos han sido las principales guías del aumento de la competitividad de la economía estadounidense en la década de los noventa.

¹⁴ David, Paul, "Computer and Dinamo: The Modern Productivity Paradox in a Not Distant Mirror", en *Tecnology and Productivity: The Challenge for Reconomic Policy*, OCDE, Paris, 1991, pp. 315-348.

¹⁵ Cfr. Cusminsky Mogilner, Rosa, *¿Se desindustrializa Estados Unidos?*, Cuadernos de Trabajo, CISAN- Coordinación de Humanidades, UNAM, México, 1993, p.86

¹⁶ Término que definió la nueva fase de "producción flexible" caracterizada por la introducción de tecnologías en el terreno productivo capaces de elaborar productos con alta versatilidad de diseño, oportunidad, calidad y con alta diferenciación del producto. Cfr. Piore, Michael y Sabel, Charles F., *The Second Industrial Divide*, Basic Books, Nueva York, 1984.

A principios de los noventa, se acentuó la reestructuración, la reingeniería de procesos y la reducción de los costos en las compañías estadounidenses, lo cual dio como resultado que hacia finales de ese decenio EEUU se haya convertido en una de las naciones industrializadas que operan con producción flexible y con los más bajos costos salariales, ya que el costo por hora laboral por trabajador es de 10 dólares, mientras que en Japón es de 20.¹⁷

Según la opinión de diversos especialistas financieros, son cinco los elementos que han conformado el gran cambio estructural estadounidense: "un mejor manejo de los inventarios, la globalización, mercados flexibles en materia laboral, capitales y productos, la desregulación financiera y plena coincidencia de intereses entre los administradores y accionistas"¹⁸. El gran auge industrial registrado en EEUU en los noventa se debió a que los administradores invirtieron en nuevas tecnologías y capacitación altamente calificada, pues explotaron los nuevos avances en control de calidad y al mismo tiempo se mejoraron los sistemas de información para ajustar más rápidamente la oferta, los precios y la producción a las condiciones del mercado. En este sentido, cabe señalar que "las compañías estadounidenses fueron las primeras en comprender la importancia de las computadoras y las tecnologías de la información, pues han invertido grandes sumas, ya que en la actualidad registran más del 40% de la inversión mundial en computadoras"¹⁹.

1.2 Paradojas de la economía estadounidense en la posguerra fría: economía de guerra y economía de tecnologías informativas.

Al desbrozar algunos de las causas por las cuales la economía estadounidense durante los años 70 y, particularmente en el transcurso de los años 80, su sector manufacturero había perdido la fortaleza que le caracterizó durante la época de oro²⁰, éstas se sitúan en el ámbito del crecimiento

¹⁷Zuckerman, Mortimer, *op.cit.* p. 21

¹⁸ Según la opinión de William Dudley de Goldman Sachs, en su seminario titulado "El Futuro de la Economía de Estados Unidos" se dijo que ésta no detendrá su dinamismo en el mediano plazo, véase "Continuará expansión economía EU" en *Reforma*, 18 de septiembre de 1999, p.15-A.

¹⁹ *Idem.*

²⁰ En lo que Eric Hobsbawm califica como "The Golden Age", la sólo economía de Estados Unidos llegó a constituir el 40% del PIB mundial. Hoy en día el porcentaje oscila entre un 26%-29%. El punto de ruptura se simboliza en 1971 con la devaluación del dólar, el desmantelamiento del sistema financiero internacional que había regido desde las conferencias de Bretton Woods y la crisis petrolera de 1973. Hobsbawm, Eric, *The Age of Extremes. A History of the World, 1914-1991*. Pantheon Books, New York, 1994.

de los recursos destinados a gastos militares e investigación y desarrollo bélico, lo cual fue producto de una nueva fase de tensión generada por el relanzamiento de una política exterior estadounidense de contención del comunismo soviético en la década de los ochenta por el Presidente Ronald Reagan.

A pesar de los efectos negativos que el gasto armamentístico tuvo en los EEUU en los niveles de competitividad internacional, debido a que el presupuesto militar distrajo enormes recursos humanos y materiales en detrimento de la industria manufacturera de exportación, en los noventa el gasto bélico sigue representando importantes montos dentro del presupuesto global del gobierno de los Estados Unidos²¹.

Aún después de la Guerra Fría, el gobierno federal y de manera prominente el Departamento de Defensa, funge como el principal cliente de toda la estructura empresarial de EEUU. Se ha institucionalizado algo más que la maximización de costos sino que, por medio de un keynesianismo altamente militarizado se instala en EEUU una economía permanente de guerra con profundos efectos sobre la sociedad como un todo y sobre su matriz industrial.

Estos datos son paradójicos dada la recomposición económica que ha experimentado Estados Unidos en los años noventa. Durante la década de los años ochenta y principios de los noventa, el crecimiento exponencial del déficit público ocasionado por el aumento del gasto militar se convirtió en una de las causas fundamentales de la pérdida de competitividad de las industrias manufactureras estadounidenses. De diversas formas se ha tratado de relacionar la influencia perniciosa del déficit presupuestario como el gran responsable de la elevación del déficit del comercial de Estados Unidos, dado que el déficit presupuestario eleva las tasas de interés, mismas que al ser altas, atraen capital extranjero, cuyas entradas elevan el valor del dólar, lo cual reduce la competitividad de EEUU²².

²¹ Por citar algunos datos, los gastos en defensa en 1992 ascendieron a 322,050 mil millones de dólares; en 1993 a 313,695; en 1994 a 351,652; en 1995 a 300,980; en 1996 a 308,125 mil millones. Cfr. U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, Bureau of Economic Analysis, October, 1997, vol.77

²² Krugman, Paul, (compilador) *Una política comercial estratégica para la nueva economía internacional*, México, FCE, 1991, p. 12

Es interesante observar como la economía estadounidense ha mantenido a un ritmo estable la canalización de importantes recursos públicos asignados en el presupuesto al sector militar, sin que ello afecte la estabilidad económica a lo largo de los años noventa. Lo anterior ha podido afianzarse gracias a la paulatina reducción del déficit fiscal a partir de 1993. Ello no ha implicado que la industria no haya podido enfrentarse a los retos provenientes del exterior. En este caso, los apoyos gubernamentales hacia los sectores industriales más avanzados continúan siendo un componente importante en la reorganización productiva de los años noventa.

Un hecho que ha marcado el rumbo del sector productivo manufacturero ha sido la modificación sustancial que la Administración Clinton ha tenido respecto al impulso de reorientar la investigación en los campos de la defensa hacia las aplicaciones civiles, para lo cual se ha planteado dar un giro a las relaciones entre la industria y el gobierno:

La tecnología estadounidense debe enfocarse en una nueva dirección, para desarrollar su fuerza económica y estimular el crecimiento económico. En lo que se refiere al desarrollo tecnológico, la función federal tradicional se ha limitado a apoyar la ciencia básica y la investigación orientada hacia misiones concretas del Departamento de la Defensa, la NASA y otras agencias. Esta estrategia fue apropiada para una generación anterior, pero no lo es para los grandes desafíos actuales. No podemos confiarnos a la buena suerte para la aplicación en el sector privado de la tecnología creada con fines de defensa. Debemos abordar directamente esos nuevos desafíos y concentrar nuestros esfuerzos en las nuevas oportunidades que ahora se nos presentan, reconociendo que el gobierno puede desempeñar un papel clave ayudando a las empresas privadas a impulsar la innovación y beneficiarse de ella.²³

Lo anterior, se refiere a un reconocimiento sobre la importancia de los compromisos gubernamentales para aumentar los recursos a los fondos para "investigación y desarrollo de manufactura avanzada" en consorcios como Sematech; un nuevo "programa manufacturero ágil"; una red nacional de "centros de extensión manufacturera"; "alianzas tecnológicas regionales" y apoyo para ampliar los programas de educación en ingeniería de manufactura y en "manufactura con conciencia ambiental".²⁴ Los fabricantes estadounidenses han podido reconocer los beneficios de flexibilizar sus procesos productivos, ya que la introducción de la

²³ Clinton, William y Gore, Albert, *Technology for America's Economic Growth*, The White House, Washington D.C., 22 de febrero de 1993.

²⁴ Galbraith, James K., *op.cit.*, p. 94

tecnología de las computadoras les ha permitido aplicar dos enfoques para enfrentar la competencia internacional: la automatización y la integración²⁵.

Otro hecho sobresaliente para el reposicionamiento de la economía de EEUU en la última década de este siglo, es el impacto que ha representado el crecimiento económico, ya ello ha impulsado la competitividad del dólar estadounidense frente a las principales economías industrializadas, aun a pesar de tener un abultado déficit comercial y de cuenta corriente.

Dada la presencia de una economía fuertemente impulsada por las actividades militares, la fortaleza de ésta en los noventa, recae en las innovaciones tecnológicas incorporadas al proceso productivo. En cierto modo, la reconversión de las actividades de investigación y desarrollo militares hacia el sector civil de tecnologías de punta ha posibilitado la nueva fase de crecimiento económico. Durante los años 90, en Estados Unidos las ventajas proporcionadas por la especialización flexible han sido singulares.

En este sentido, las empresas que destacan por su competitividad en los mercados internacionales muestran muchos aspectos de gran interés en la aplicación de las tecnologías modernas. Se ha extendido el uso de sistemas computarizados que permiten la producción eficiente en pequeñas cantidades, a la medida de las necesidades o capacidad de los distintos clientes. Estos sistemas de producción flexible se basan en las llamadas economías de alcance, contrapuestas totalmente a las economías de escala asociadas a los sistemas tradicionales de las grandes empresas manufactureras.

Otras diferencias esenciales son la tendencia a suprimir las líneas de ensamble y las organizaciones jerárquicas, para dar paso a una incorporación de trabajadores con alta capacitación y experiencia, así como el mayor uso de tecnologías y servicios empresariales externos y de subcontrataciones, con la consiguiente propensión a formar conglomerados (clusters) industriales²⁶.

²⁵ Cusminsky Mogilner, Rosa, *op.cit.*, p.100

²⁶ Domínguez Villalobos, Lilia y Brown Grossman, Flor, *Transición hacia tecnologías flexibles y competitividad internacional en la industria mexicana*, Miguel Ángel Porrúa-UNAM-UACPyCCH, México 1998, p. 16

La experiencia de desarrollo industrial que tuvo lugar en los Estados Unidos en la guerra fría, caracterizada por un sector manufacturero que funcionaba con sistemas de producción en serie y con una alta estandarización del producto ha dejado de ser preponderante. En la posguerra fría, la especialización flexible ha llegado a considerarse como un nuevo paradigma de la producción cuyas constantes han moldeado una estructura productiva postindustrial.

Este nuevo modelo industrial²⁷ parte tanto de una transformación de las empresas grandes con sistemas de producción a gran escala, en empresas de menor tamaño con sistemas flexibles de producción y economías de alcance como un cambio de énfasis en las perspectivas del mercado: del nacional al internacional. Asimismo, hay una modificación en la naturaleza de la producción, ya que se abandona la estructura centralizada de las fases de producción y se transita a una descentralización o subcontratación. La naturaleza del empleo también cambió, ya que antes se podría considerar una planta de trabajadores estable, pues en los noventa, la dinámica laboral se basa en la creciente contratación de trabajadores temporales. En este sentido se ha dado paso a una conversión de la organización jerárquica del trabajo hacia esquemas más flexibles y se aprecia una modificación de la actividad competitiva exclusiva, mediante nuevas estrategias de competencia a través de la cooperación interempresarial y la puesta en marcha de alianzas y redes.

1.3 El debilitamiento del comportamiento “cíclico” de la economía estadounidense ocasionado por las tecnologías informativas en la posguerra fría.

La economía estadounidense comenzó a lo largo de los 90 a cosechar los beneficios que trajo la reconversión de la industria militar a actividades de alta tecnología, debido a que las innovaciones tecnológicas aplicadas a los procesos productivos, comenzaron a mejorar la posición competitiva de las corporaciones estadounidenses. Ello ha obligado a que sus competidores extranjeros de este tipo de productos, se vean forzados a desarrollar rápidamente innovaciones y fuertes inversiones en este sector para no quedar excluidos de la competencia comercial.

²⁷ *Ibid.*, p. 17

El crecimiento experimentado durante los noventa ha posibilitado debilitar los fenómenos "cíclicos"²⁸ que detonan las recesiones económicas. Aunque la teoría económica convencional ha recurrido al uso de la categoría de los ciclos económicos como una herramienta metodológica para el estudio a largo plazo del desarrollo capitalista, no se puede descartar su validez científica, ya que en la actualidad no se conoce hasta donde llegará el impacto de las tecnologías informativas dentro del ciclo de expansión registrada en los años 90.

Durante la evolución económica de EEUU desde la Guerra Fria encontramos la aparición de ciclos recesivos dos veces por década. En los años 90, por el contrario, sólo ha habido un periodo breve de recesión entre 1990 y 1991 y un amplio periodo de crecimiento y niveles de desempleo de menos del 5%.

En sentido, ante la ausencia de indicadores que manifiesten el tradicional comportamiento "cíclico" de fenómenos de contracción o desaceleración económica real en los Estados Unidos después de 1992, han surgido diversas explicaciones que han tratado de demostrar que la existencia de los ciclos económicos ha llegado a su fin.

Steven Weber²⁹, especialista encuadrado dentro de la escuela del "nuevo paradigma", ha apuntado que el dinamismo de la economía estadounidense se debe que ha contrarrestado el efecto cíclico, ya que los cambios productivos al estar desplazando el empleo de las industrias manufactureras a los servicios, contribuye a mantenerlos, debido a que los empleos en este último sector son menos vulnerables en épocas en que se saturan los stocks de inventarios de las empresas. Weber menciona que la demanda por los servicios siempre permanece constante frente a caídas en la actividad económica.

²⁸ El ciclo económico es el movimiento periódico pero irregular al alza y a la baja de la actividad económica, medida por las fluctuaciones del PIB real y otras variables macroeconómicas. Las fluctuaciones del PIB real nos proporciona una medida directa del ritmo desigual de la actividad económica. Un ciclo económico no es un fenómeno regular; es aleatorio y, en gran medida imprevisible. Un ciclo económico se identifica como secuencia de cuatro fases: contracción, fondo, expansión y cima. En el ciclo económico de los EEUU de 1973 a 1991, se advierte una contracción que es una desaceleración del ritmo de actividad económica, como la que ocurrió entre 1979 y 1982. Una expansión es un aceleramiento del ritmo de la actividad económica, la cual se presentó entre 1983 y 1988. Un fondo, al ser el punto más bajo del ciclo económico, ocurrió en 1982. La cima es el punto más alto del ciclo económico, donde la expansión se convierte en una contracción. El auge máximo se dio en 1978. Una recesión ocurre cuando la contracción o desaceleración es lo suficientemente severa en la que el PIB real disminuye en dos trimestres consecutivos. Un fondo profundo se llama depresión, la cual se presentó en los años 30 y es conocida como la Gran Depresión.

²⁹ Weber, Steven. "The End of Bussiness Cycle?" *Foreign Affairs*, julio-agosto de 1997, p.71

Según Weber, son seis los factores de la economía moderna que contribuyen al debilitamiento del ciclo económico: la globalización de la producción, los cambios financieros, la naturaleza del empleo, las políticas del gobierno, los mercados emergentes y la tecnología informática. Estos seis elementos tienden a reducir los costos de las transacciones, hacen que la oferta y la demanda sean más fluidas y compensan los desequilibrios de la producción.

Uno de los cambios más significativos que ocurren en el mercado laboral en Estados Unidos en el presente siglo, lo constituye el hecho de que en los años noventa el sector servicios da empleo al 80% de los trabajadores estadounidenses. En la más reciente caída de la actividad económica ocurrida en 1991, la producción manufacturera descendió 3.4%, mientras que el sector de los servicios no registró ningún retroceso.³⁰

Las rápidas innovaciones en la tecnología informática incorporadas en los negocios y en las empresas han podido estimular el crecimiento de la economía estadounidense, lo cual posibilita el incremento de la productividad. Las herramientas computacionales reducen los precios de los servicios y productos e incrementan la calidad de la información de las unidades productivas que se utilizan en la toma de decisiones.

Sin embargo, no todos los economistas comparten totalmente el punto de vista de la escuela del "nuevo paradigma". La mayoría cree que la economía está muy cerca de su máxima capacidad productiva y del pleno empleo, y por lo tanto, no existe consenso con respecto a la tasa de crecimiento, y únicamente se puede esperar un pequeño crecimiento resultado de reducir el desempleo. Si esta proyección es correcta, el crecimiento después de 1998 dependerá de dos fenómenos básicos: la velocidad de crecimiento de la oferta de trabajadores y el crecimiento de la productividad laboral.

Las mejores estimaciones para ambos parámetros se ubican en un rango de crecimiento entre el 1-1.25% anual, lo cual conduce a un crecimiento estimado de largo plazo del PNB entre 2 y 2.5%, que es mucho menor al disfrutado entre 1993 y 1997 (2.7%) y mucho más bajo que el 3.2% promedio estimado para 1997.

³⁰ *Idem.*

Laura Tyson³¹, considera que los miembros de la escuela del "nuevo paradigma" exageran en que el rápido cambio tecnológico y la competencia global han significativamente incrementado la tasa de crecimiento de la productividad de la economía.

Aunque el gasto en nuevas tecnologías ha estado creciendo muy rápidamente, en términos reales, la tasa de crecimiento de la productividad total ha permanecido constante durante la expansión económica.

Tyson menciona los riesgos que implica el hecho de que cuando las corporaciones globales usan modernas tecnologías para reestructurar sus operaciones, su productividad puede incrementar, pero eso significa que los trabajadores que fueron desplazados se han ido a otras actividades de baja productividad. Ello significa que las nuevas tecnologías demandarán una fuerza laboral capacitada en universidades y preparatorias y reducirá la demanda laboral y los salarios para aquellos trabajadores educados en escuelas secundarias.³²

Este debate suscitado a la luz del desempeño económico dinámico en los Estados Unidos, obliga a realizar un mayor examen sobre el impacto general que ello ha ocasionado en el terreno social, comercial y tecnológico. En este aspecto, cabe señalar, por ejemplo, que los dos índices bursátiles de EEUU, el NYSE y el Nasdaq, han añadido a la economía estadounidense alrededor de 4 billones de dólares, lo cual constituye la más amplia acumulación de riqueza de EEUU del siglo XX³³.

En esa década, se crearon casi 22 millones de nuevos empleos y ello ha significado uno de los fenómenos que ha transformado la teoría económica convencional, ya que lo que ha ocurrido es un aparente cambio en la relación entre desempleo e inflación, pues si bien antes se decía que estaban estrechamente ligados, es decir, que cuando el desempleo disminuía la inflación tendía a acelerarse. En la actualidad, tanto el desempleo como la inflación han disminuido conjuntamente, lo cual ha cambiado la forma de estudiar estos asuntos. Una importante causa del reciente debilitamiento de la presión salarial puede ser que los precios en general se están

³¹ Laura D' Andrea Tyson, "How bright is bright?" *The World in 1998*, The Economist Intelligence Unit, p.58.

³² *Ibid.* p. 59

³³ Zuckerman, Mortimer, *op.cit.* p. 18

dirigiendo hacia la baja por otras razones. Lo anterior puede ser causa de un fuerte dólar y los bajos precios de los productos básicos que ayudaron a que la inflación disminuyera en 1998.³⁴

Si bien es cierto que las nuevas tecnologías que utilizan las grandes corporaciones han desplazado a un gran número de trabajadores hacia actividades menos remuneradas, existe por parte del Departamento del Trabajo programas de recalificación laboral instrumentados por la administración de Bill Clinton. De los diversos programas de empleo y capacitación en EEUU, el más extendido es un programa federal establecido por la Job Training Partnership Act (JTPA, por sus siglas en inglés) con la cual los gobiernos locales en combinación con los líderes del sector privado y otros grupos locales, identifican la capacitación necesaria y establecen cursos para grupos definidos. Asimismo, dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, se han creado programas gubernamentales como de Asistencia de Ajuste Transitorio, el cual ayuda a los trabajadores que han sido afectados por las importaciones para que adquieran nuevas habilidades para acceder a otros empleos.³⁵

1.4 Los fundamentos de la política económica exterior de los Estados Unidos en la última década del siglo XX

La política económica exterior³⁶ de los Estados Unidos es resultado de la interacción de procesos económicos que han estado detrás de la reestructuración del aparato productivo y, por las estrategias que este país ha impulsado en materia de política comercial, de inversión, fiscal y monetaria para afianzar sus objetivos e intereses nacionales dentro de la globalización económica. El contexto internacional de los años noventa está influenciado por las estructuras domésticas industriales de países del tamaño de Estados Unidos, ya que estas afectan preponderantemente a la economía internacional.

³⁴ "The great American jobs machine", en *The Economist*, Enero 15 del 2000, p. 25

³⁵ Council of Economic Advisers, *Economic Report of the President*, febrero de 1997, p.251

³⁶ El concepto de Política Económica Exterior se ha empleado para analizar la influencia que sobre el contexto internacional ejercen los factores domésticos y las estrategias económicas que Estados Unidos ha adoptado para fortalecer su aparato industrial dentro de la economía política internacional. véase a Katzenstein, Peter, "International Relations and Domestic of Advanced Industrial States", en *International Organization*, vol. 30, no.1, winter, 1976, pp. 1-44. Asimismo, el texto Katzentein, Peter (ed), *Between Power and Plenty: Foreign Economic Policies of Advanced Industrial States*, Madison, Wisconsin, University of Wisconsin Press, 1978.

La globalización de la economía estadounidense es el signo más evidente de la puesta en práctica de principios, valores e intereses estratégicos en el marco de afianzar el liderazgo económico de cara al siglo XXI. En la postguerra fría, el surgimiento de nuevos desafíos en momentos en que el mundo se divide en “bloques regionales”, ha devuelto la imperiosa necesidad de revitalizar su presencia económica sobre el resto del mundo.

Como un elemento que ejemplifica lo anterior nos referimos al “Consenso de Washington”, el cual a lo largo de los años 90 ha mantenido y supervisado los programas de ajuste económico instrumentados por los países latinoamericanos después de la crisis de la deuda de 1982 – disciplina fiscal, redefinición en las prioridades del gasto, liberalización del tipo de cambio, reducción de la oferta monetaria- a fin de reducir los graves desequilibrios macroeconómicos de los ochenta, ya que ello ha permitido la puesta en marcha de políticas de cambio estructural como privatizaciones de entidades públicas, liberalización del comercio, de los mercados del trabajo, desregulación, liberalización financiera y protección de los derechos de propiedad- las cuales son necesarias para que la ayuda de los organismos financieros internacionales dominados por EEUU fluya hacia estos mercados, a fin de liberalizar sus economías para beneficio de la globalización y regionalización de la economía estadounidense³⁷.

Otro caso tiene que ver con la concepción geoestratégica que proyecta Estados Unidos sobre la Cuenca del Pacífico en tanto que desea garantizar permanentemente su acceso al Océano Pacífico, lo cual le posibilitaría el dominio estratégico de esta región para el tráfico marino, ya que éste le está siendo arrebatado por Japón. En la actualidad, hay una diferencia entre ambas percepciones. Para Japón, el proyecto de la Cuenca del Pacífico es predominantemente económico, mientras que para Estados Unidos es político, motivado por la creciente pérdida de poder económico experimentada durante los ochenta³⁸.

La crisis asiática de 1997 se convirtió en un parteaguas para la apertura económica de los países de la Cuenca del Pacífico, ya que minó los deseos de los países asiáticos en quitarle a Estados Unidos el liderazgo regional. Estas economías al haber basado su crecimiento económico a través de una agresiva estrategia exportadora de bienes y servicios durante los últimos decenios,

³⁷ Véase Willianson, John, *El cambio en las políticas económicas de América Latina*. Gernika. México, 1991

³⁸ Rosas González, Cristina, *Crisis del Multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas del libre comercio*, FCPyS-IIEc-UNAM, 1995, p.72

habían establecido importantes restricciones a la inversión extranjera directa proveniente de países que están fuera de la región.

A raíz del rescate financiero impulsado por el FMI en 1997-1998, países como Corea o Tailandia, se verán obligados a liberalizar su comercio, permitiendo la entrada de mayores flujos de inversión proveniente de otras economías del exterior. Ahora, Estados Unidos podrá penetrar con mayor facilidad a estos mercados con sus productos e inversiones y proyectar con mayor fuerza su liderazgo económico global en esta región.

Otro de los retos que enfrentará la política económica exterior estadounidense, radica en las consecuencias que tendrá en el futuro inmediato la entrada en circulación del *euro* en la Unión Europea, dentro del funcionamiento del sistema monetario internacional. Si bien es cierto que mientras Estados Unidos mantenga su fortaleza económica y la ausencia de presiones inflacionarias como ha ocurrido en los años 90, podrá tener un dólar lo suficientemente competitivo. Por lo tanto, ello le restará competitividad a la moneda única europea.

1.5 El ámbito institucional donde se gesta el nuevo reordenamiento productivo de los Estados Unidos

La recomposición industrial de los Estados Unidos ha derivado en la creciente tendencia a formar agrupamientos industriales (*clusters*). Estos agrupamientos subrayan la importancia que tiene la dimensión regional del apoyo gubernamental a la industria. En los EEUU, los agrupamientos exitosos se concentran no sólo en un sector industrial, sino en una región o ciudad específica, pues a nivel subnacional las empresas comparten con mayor eficacia los bienes públicos necesarios para el éxito industrial.

Los principales agrupamientos industriales se han consolidado en función de las necesidades del aparato productivo de establecer redes de empresas, a fin de potenciar los beneficios de determinadas industrias y elevar la calidad y competitividad de los productos. Los agrupamientos que sobresalen son (véase cuadro 1.2)

Cuadro 1.2
Agrupamientos industriales en Estados Unidos, 1990

<i>Agrupamientos Industriales</i>	<i>Lugar de concentración geográfica</i>
Agencias de Publicidad	Nueva York
Automóviles	Detroit
Computadoras grandes	Minneapolis
Empresas farmacéuticas	Nueva Jersey/Filadelfia
Aviación General	Wichita, Kansas
Minicomputadoras	Boston

Fuente: Porter, Michael, *The Competitive Advantage of Nations*, New York, The Free Press, 1990

Uno de los distritos industriales que representa el dinamismo tecnológico estadounidense en los noventa es el Valle del Silicio o Silicon Valley. Región localizada en el estado de California, en la costa oeste -entre Santa Clara y San Francisco-, es el centro del desarrollo de las industrias de alta tecnología y es responsable del crecimiento del mercado tecnológico de acciones mejor conocido como el Nasdaq. Asimismo, este distrito industrial se ha convertido en el eje exportador de tecnologías de la información hacia diversos mercados, principalmente a Asia³⁹.

La estrategia de crecimiento económico de los EEUU se encuentra circunscrita a que el Estado es un activo promotor de la economía y, en donde el desarrollo de las fortalezas competitivas de los años noventa, no se logró sometiéndose la economía a las fuerzas del mercado, de la libre empresa y del "laissez-faire", sino por medio de relaciones altamente interactivas entre los sectores público y privado; aquí, el Estado se ha convertido en promotor de la construcción de grandes obras para apoyar los intereses de las corporaciones industriales -puertos, carreteras, el subsidio de la mayor infraestructura ferroviaria del mundo construida en el siglo XIX, servicios como agua, electricidad, telefonía, etc. Asimismo, el Estado interviene con instrumentos de regulación y políticas de competencia de áreas que considera vitales para su seguridad nacional

³⁹ La economía del Valle del Silicio depende cada vez más de las exportaciones, pues tan solo las ventas de productos manufacturados de alta tecnología desde 1991 se ha duplicado, alcanzado casi 40 mil millones de dólares en 1996, las cuales más de la mitad se embarcaron a Asia. Asimismo, las tasas de desempleo que se registran se ubican entre el 3.1 al 3.3%, las cuales están por debajo del promedio estadounidense. Ello ha hecho del Silicon Valley la región más pujante de EEUU después de Detroit. Véase "A dip in the Valley". *The Economist*, Septiembre 5 de 1998, p.57

y proyección hegemónica global: industria energética y la infraestructura en telecomunicaciones⁴⁰.

Ante la ausencia de una política específica encargada de administrar lo que podría denominarse "política industrial" se ha concretado a nivel de la política macroeconómica un conjunto de medidas gubernamentales destinadas a aumentar el desempeño de determinados segmentos productivos. El repunte productivo que ha experimentado Estados Unidos en los noventa encuentra un notorio impulso en un conjunto de determinadas políticas sectoriales diseñadas –de acuerdo a James Galbraith-⁴¹, específicamente para ciertas industrias. En este sentido se distinguen cinco tipos de políticas sectoriales que ha instrumentado el gobierno estadounidense, las cuales constituyen la columna vertebral de la expansión productiva, el desarrollo científico y posición de su liderazgo global: *políticas tecnológicas, energéticas, agrarias, de salud y para la pequeña empresa*.

En lo que respecta a las políticas tecnológicas instrumentadas por el gobierno estadounidense, éstas se han orientado a fomentar la investigación y el desarrollo de una gran variedad de industrias avanzadas, como la aeroespacial, de comunicaciones y de electrónica, en especial, las computadoras, así como en el de áreas de los materiales avanzados. El terreno energético es considerado como un asunto de seguridad e independencia económica nacional; sus efectos han tenido fuertes recesiones sectoriales, en particular con los intentos hechos varios años por hacer avanzar la aplicación civil de la energía nuclear. Las políticas agrarias han sido uno de los principales ejemplos de los buenos resultados de la intervención del gobierno para fomentar el incremento de la productividad. Las políticas de salud han desembocado en el patrocinio federal significativo de las investigaciones epidemiológicas y farmacéuticas, lo que ha generado una fuerte influencia sobre la tónica de las inversiones privadas en la investigación de drogas y en las estrategias de tratamiento. Por último, con las políticas para la pequeña empresa se ha procurado durante largo tiempo preservar y proteger un estrato de negocios estadounidenses, que de no ser por ello, muy posiblemente habrían visto su tamaño y su importancia política reducidos drásticamente por los avances tecnológicos y las fuerzas de la competencia económica⁴².

⁴⁰ Saxe-Fernández, John, "Ciclos industrializadores y ciclos desindustrializadores", en *Nueva Sociedad*, Venezuela, No. 158, noviembre-diciembre de 1998, pp. 120-138.

⁴¹ Galbraith, James, *op.cit.*, pp. 110-111

⁴² *Idem*

La dirección que asume la economía de EEUU en el siglo XX esta signada por la ampliación, fortalecimiento y agilización del capitalismo administrado a nivel empresarial, y de un keynesianismo dominante en la relación Estado-empresa, como resultado de la Gran Depresión y de la Segunda Guerra Mundial. Es en EEUU donde surge desde principios del siglo XIX el “capitalismo administrado”, es decir, una profunda transformación gerencial en la que la administración y la práctica gerencial de la empresa asume el papel de los mecanismos de mercado en la coordinación de las actividades de la economía, la cual aun mantiene esta fisonomía del desarrollo. El fin del “laissez-faire” se fue materializando desde principios del siglo XIX por las exigencias de la modernización capitalista, concretadas en la revolución gerencial capitalista que se desarrolló en EEUU cuando la empresa moderna, en la industria, los servicios, la minería y la agricultura desplazó al mercado de la coordinación de las actividades de la economía en la distribución y asignación de los recursos⁴³.

A contracorriente con las tendencias de la creciente internacionalización económica, el mercado nacional de EEUU en la última década del siglo XX se posicionado como el de mayores dimensiones del mundo, en donde se mantiene altamente protegido.

La fortaleza económica de EEUU ha posibilitado que sus industrias de alta tecnología sean las que dirijan el proceso de globalización económica, pues con los avances en las telecomunicaciones, informática y otros campos, le permiten consolidar su hegemonía mundial, a pesar de la competencia que enfrenta con sus principales competidores comerciales. El comportamiento de la política comercial y la proyección global de sus intereses económicos esta íntimamente ligada al fortalecimiento productivo y su capacidad de mantenerse como el principal –más no el único- actor del liderazgo económico mundial.

⁴³ Chandler, Alfred, Jr. *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*, Harvard University Press, Cambridge, 1977. p.4

CAPITULO II

EL DESEMPEÑO DEL SECTOR EXTERNO DE LA ECONOMIA ESTADOUNIDENSE EN EL PERIODO 1990-2000

La década de los años noventa ha dejado un cúmulo de enseñanzas que tienen que ver con comportamiento paradójico de algunos de los principales componentes del sector externo de la economía estadounidense.

Por un lado, la posición hegemónica que durante la guerra fría Estados Unidos disfrutó como la economía con mayores niveles de producción industrial, durante los años noventa ha sido casi alcanzado por la Unión Europea. Estados Unidos ha podido nuevamente colocarse como el principal país exportador e importador a nivel mundial, luego de un ligero retroceso durante los años ochenta y principios de los noventa frente a Alemania y Japón.

En la actualidad, el déficit permanente de la balanza comercial ha cambiado en su aspecto cualitativo, debido a que la mayor parte de las importaciones lejos de ser los bienes de consumo, en los años noventa han predominado las compras de bienes de capital como maquinaria eléctrica y equipo industrial.

La situación financiera internacional ha colocado a Estados Unidos como el país que tiene una de las deudas pública y externas más grandes del mundo, lo cual en si representa un enorme desafío para las políticas de ahorro domésticas. El enorme interés de los inversionistas extranjeros en seguir financiando esa deuda a través de las compras de acciones del mercado de valores y títulos gubernamentales, es uno de los factores que ha ayudado a la apreciación del dólar durante una década, cuyo principal resultado ha sido precisamente elevar los déficit externos.

Cabe resaltar que Estados Unidos es el principal país receptor de inversión extranjera directa y también es uno de los países que mayores recursos productivos y especulativos coloca en diversos mercados internacionales. Asimismo, el déficit en cuenta corriente se debe fundamentalmente al importante monto del déficit comercial, ya que esta situación refleja que este país esta pidiendo recursos en el exterior para poder financiar las compras de bienes de capital y las inversiones productivas.

2.1 La posición de Estados Unidos en la economía y el comercio mundiales en la posguerra fría.

En el comienzo de la última década del siglo XX, el contexto económico-político internacional transformó radicalmente las bases de la estructura global de poder de la guerra fría –que fue eminentemente bipolar-, el cual ha dado paso a una estructura eminentemente capitalista, en donde compiten diversos modelos de desarrollo.

El desmembramiento de las economías europeas centralmente planificadas, el ascenso de Japón y de Europa Occidental como centros económico-financieros de importancia mundial y la revolución en el campo de las tecnologías informativas han sido algunos de los elementos que han delineado el contexto económico de la posguerra fría.

Una consecuencia directa de la abrogación del orden bipolar de la guerra fría ha sido la aparición de un sistema *unimultipolar*, con una superpotencia –Estados Unidos- y varias potencias principales –Japón, Alemania, Francia y Reino Unido-⁴⁴. Este contexto inédito de la posguerra fría ha dejado al descubierto una serie de factores económicos que también afectan la posición de los Estados Unidos tanto en la economía como en el comercio internacional.

A principios de los años 90, la economía estadounidense había perdido terreno en su participación en el PIB mundial y en el comercio global frente a la Unión Europea y los países del Sudeste Asiático. En este sentido, la economía de Estados Unidos había dejado de tener la enorme influencia que poseía durante las primeras décadas de la guerra fría; sin embargo, en términos del tamaño de su Producto Interno Bruto ha ido creciendo, salvo en el periodo en que se registró la recesión de 1990-1991.

La participación de la economía global por parte de la Unión Europea y Estados Unidos es muy idéntica. En 1995, la Unión Europea generaba el 31 por ciento de la producción mundial y el 20 por ciento del comercio mundial. Estados Unidos participaba con el 27 por ciento de la producción mundial y 18 por ciento del comercio mundial (véase cuadro 2.1).

⁴⁴ Huntington, Paul, "The Lonely Superpower", en *Foreign Affairs*, marzo-abril de 1999, p. 35.

Cuadro 2.1
UE y Estados Unidos: Participación en la producción y el comercio mundial, 1995
(porcentajes)

	Producción	Comercio/k
Estados Unidos	26.7	18.3
Unión Europea	30.8	20.4
Países europeos más importantes/*	18.4	18.9
Alemania	8.9	12.4
Japón	21.0	10.3

/k Bienes y servicios, excluyendo comercio intra Unión Europea.

/* Austria, Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Francia y Alemania.

Fuente: Bergsten, Fred, "The Dollar and the Euro". *Foreign Affairs*, volumen 76, no. 4, julio-agosto de 1997, p. 93

En la actualidad entre el 40 y 60 por ciento de los flujos financieros están denominadas en dólares, lo cual nos indica todavía el enorme peso económico de los Estados Unidos. Este total también excede los flujos denominados en divisas europeas ya estas representan entre un 10 y 40 por ciento. Los mercados de acciones en dólares son tres a cinco veces mayores que el mercado alemán, pero ahora con la diferencia de que con la introducción de la moneda única europea los grandes portafolios de inversión podrían cambiar su denominación a euros⁴⁵.

De acuerdo a la comparación de los saldos de las balanzas comerciales de los Estados Unidos, Japón y Alemania, el saldo deficitario para el primer país ha ido incrementándose a lo largo de los años noventa. Sin embargo, pese a que el periodo 1991-1997 el déficit se incrementó más de 2.6 veces, ello ya indica una reducción significativa si lo comparamos con la década de los ochenta, en la que este déficit se incrementó casi 4.5 veces su valor inicial.

Japón y Alemania, por el contrario, mantienen un sector externo que funciona con importantes márgenes superavitarios, lo cual indica una sólida posición dentro del contexto de sus ámbitos regionales. Alemania ha podido incrementar su saldo superavitario pese a la reunificación, ya que durante 1991 y 1992 el monto de su superávit comercial se ve mermado en parte por la homologación de su sector externo con la antigua Alemania Oriental y por la recesión de la economía estadounidense de 1990-1991. (véase cuadro 2.2)

⁴⁵ Bergsten, Fred, "The Dólar and The Euro", en *Foreign Affairs*, julio-agosto de 1997, p. 83

Cuadro 2.2
Comparación Internacional
Saldo en Balanza Comercial
(miles de millones de dólares)

AÑO	Estados Unidos	Japón	Alemania
1990	(108.84)	63.58	71.63
1991	(73.81)	96.08	19.44
1992	(94.32)	124.76	28.20
1993	(130.72)	139.42	41.19
1994	(164.14)	144.19	50.92
1995	(171.88)	131.79	65.11
1996	(189.43)	83.56	71.21
1997	(196.01)	101.60	71.75
1998	(244.9)	122.39	78.89
1999	(343.26)	123.32	72.00

Fuente: Elaboración propia con base a *Estadísticas Financieras Internacionales*, FMI, Diciembre del 2000

En cuanto a las debilidades de la economía estadounidense, aun sigue siendo el déficit comercial el principal riesgo para la competitividad del dólar. A lo largo de los años 90, el saldo de la balanza comercial de los Estados Unidos sigue siendo excesivamente negativo, ya que para 1991 había alcanzado un déficit de alrededor de 74 mil millones de dólares. En este sentido, en el periodo 1993-1999, el déficit se ha incrementado rápidamente, pasando de los 130 mil millones de dólares a los 343 mil millones.

Por otro lado, se observa que las economías japonesa y alemana son las que tienen balanzas comerciales con amplios márgenes superavitarios. Por ejemplo durante 1991 a 1999 Japón dispuso de un superávit comercial en promedio de más 112 mil millones de dólares. En cambio, Alemania, ha ido incrementando su superávit de manera sostenido, ya que para 1998 este ascendió a los 78 mil millones de dólares.

La participación de Estados Unidos en el comercio global sigue siendo muy importante, a pesar de que el componente de las exportaciones e importaciones dentro su PIB representan el 11 y 15%, respectivamente. Este incremento paulatino del comercio exterior estadounidense esta siendo estimulado por los avances tecnológicos en transporte y en las telecomunicaciones, los cuales son responsables de la rápida expansión del intercambio global de bienes y servicios. Sin embargo, la posibilidad real de que en el mediano y largo plazo pudiera reducir su déficit

comercial se ve muy lejana y tal parece que tendrá que sobrellevar un desequilibrio permanente en sus cuentas con el exterior, a no ser que haga algunas reformas estructurales dentro de su economía

Es importante observar que para fines de los noventa, Estados Unidos ha recuperado su posición como el principal país exportador con el 12.1% de las exportaciones mundiales, mientras que se observa un ligero retraimiento de Japón y Alemania (véase cuadro 2.3).

Cuadro 2.3
Comparación Internacional de la participación
en las exportaciones e importaciones mundiales
(porcentajes del total)

AÑO	Estados Unidos		Japón		Alemania	
	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.
1990	11.7	15.0	8.6	6.8	12.2	10.0
1991	12.2	14.3	9.1	6.6	11.6	10.9
1992	12.2	14.6	10.9	6.1	11.5	10.6
1993	11.9	15.0	9.3	6.0	9.8	8.6
1994	11.6	15.1	9.0	6.0	9.7	8.4
1995	11.1	14.2	8.4	6.1	9.9	8.5
1996	11.4	14.4	7.5	6.1	9.5	8.0
1997	12.1	15.3	7.4	5.7	9.0	7.5
1998	12.5	17.1	7.1	5.0	10.0	8.5
1999	12.5	18.4	7.5	5.4	9.7	8.2

Fuente: Elaboración propia con base a *Estadísticas Financieras Internacionales*, FMI, Febrero de 1999, pp. 62-63

Estados Unidos ha mantenido una participación estable dentro del total de las exportaciones mundiales, ya que a lo largo de los años 90 esta se situó en un 11% y, para el caso de las importaciones entre un 14 y 15%, lo cual la sitúa como la de mayor peso en este terreno. No deja de sorprender el hecho de en 1999 participe con el 18% de las importaciones mundiales. Japón en los últimos años ha descendido su participación en el total de las exportaciones, ya que de representar en 1992 un 10.9% para 1997 fue de 7.4%. Igual caso ocurre en relación con sus importaciones, ya que para 1997, fue el año en que se redujo su participación hasta llegar a un

5.7%. La participación de Alemania en el comercio mundial ha resentido un descenso tanto en su participación de sus importaciones como exportaciones. En 1992 participó con 11.5% y en 1997 con el 9.0% de las exportaciones a nivel internacional, mientras que a nivel de sus importaciones en estos mismos años se situaron en 10.6% y 7.5%, respectivamente.

2.2 El desempeño de las variables macroeconómicas de Estados Unidos 1992-2000

La economía estadounidense en el decenio de los noventa, ha experimentado una profunda transformación productiva que le ha permitido consolidar su hegemonía mundial. Este país ha estado en una fase de expansión sostenida después de la caída que sufrió en 1982 y que se interrumpió solamente por una breve recesión en 1990-1991, en donde el desempleo alcanzó el 7%.

La recesión de 1982 se revirtió durante el periodo 1983-1988, donde las tasas medias anuales de crecimiento fueron de 4.1% para el PNB, 4.9% para la producción industrial, 2.4% para el empleo y la inflación se situó en un 3.9%. Por otro lado, la economía de Estados Unidos experimentó un descenso continuo del desempleo, ya que en 1983 se ubicó en 10% y en 1989 este fue del 5.3%.⁴⁶

El comportamiento cíclico que predomina en la economía estadounidense se ha podido constatar por la desaceleración de la economía durante 1990-1991. A mediados de 1990, comenzó una disminución de la actividad económica. El desempleo aumentó del 5.1% en junio de 1990 al 7.7% un junio de 1992. Aunque la recesión no fue tan grave desde el punto de vista histórico, constituyó un serio motivo de preocupación para las autoridades económicas.

Una de las causas iniciales de la recesión fue la aplicación de una política monetaria restrictiva. La baja tasa de desempleo existente a finales de los años ochenta era, según la mayoría de las estimaciones, inferior a la natural, y dio pauta para señalar que la inflación estaba cobrando

⁴⁶ Novelo, Federico y Flores, José, "El Tratado de Libre Comercio y la persistencia de la incertidumbre" en Morales Aragón, Eliezer y Dávila Pérez, Consuelo. *La Nueva Relación de México con América del Norte*. 1,2, UNAM-FE-FCPyS, México, 1994, p. 21

impulso. Ello llevó a la Reserva Federal (FED) a frenar la tasa de crecimiento monetario. Los tipos de interés a corto plazo subieron del 6% a mediados de 1988 a cerca del 9% en 1989.

Poco después de la contracción monetaria llevada a cabo por la Fed, se presentaron dos perturbaciones que afectaron la producción de una amplia gama de bienes las cuales contribuyeron a la recesión. En primer lugar, algunas instituciones financieras se encontraban en quiebra o al borde de la misma. Este hecho hizo que la banca se mostrase más cauta en la concesión de préstamos. La consiguiente reducción del crédito obligó a algunas empresas a renunciar a algunos proyectos de inversión. En segundo lugar, la invasión a Kuwait por parte de Irak, en el verano de 1990, hizo bajar la confianza de los consumidores. Es posible que la incertidumbre provocada por la guerra del Golfo Pérsico indujera a retrasar algunos gastos⁴⁷.

A partir de 1993 se empieza a observar una recuperación de la economía estadounidense, la cual esta asociada al impacto que comienzan a tener las innovaciones de tecnologías informativas aplicados a los negocios y a los sistemas de producción. La expansión económica registrada desde 1993 se ha debido a la ausencia de presiones inflacionarias. El crecimiento sostenido, una mínima inflación y un bajo nivel de desempleo permiten establecer que lejos de encontrar a la economía estadounidense en declive, nos encontramos que se ha hecho más competitiva gracias a las innovaciones tecnológicas y a la inversión y en investigación y desarrollo científico en las áreas de mayor productividad.

En diversos círculos, algunos analistas han atribuido que las tasas de crecimiento de la economía estadounidense del 3.5% anual y la disminución de la inflación se ha logrado a partir de la caída de los precios del petróleo y los aumentos en la productividad. En este sentido, se ha considerado que la economía estadounidense funciona bajo otros parámetros y que ha cambiado la forma en como la Reserva Federal interviene en el manejo de la política macroeconómica. Durante el periodo 1993-1999, el PIB paso de 6 billones 343 mil millones de dólares a 8 billones 875 millones de dólares, lo cual representó un crecimiento promedio anual del producto de 3.3%, mientras que la tasa de inflación para este lapso fue del 2.7%⁴⁸.

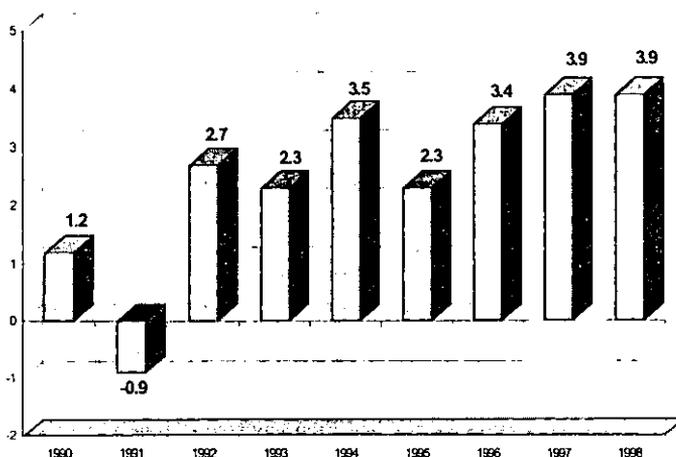
⁴⁷ Mankiw, Gregory. *op.cit.* p. 451

⁴⁸ Cfr. OEDC, *Main Economic Indicator*, Paris, diciembre del 2000, pp. 4-5

Este crecimiento sostenido de la producción en Estados Unidos le ha valido colocarse como la potencia económica principal del mundo de la postguerra fría. La marcada tendencia de crecimiento del PIB desde 1993, reafirma el impacto positivo que sobre toda la economía ha tenido el aumento de la productividad. (Gráfica 2.1)

Gráfica 2.1

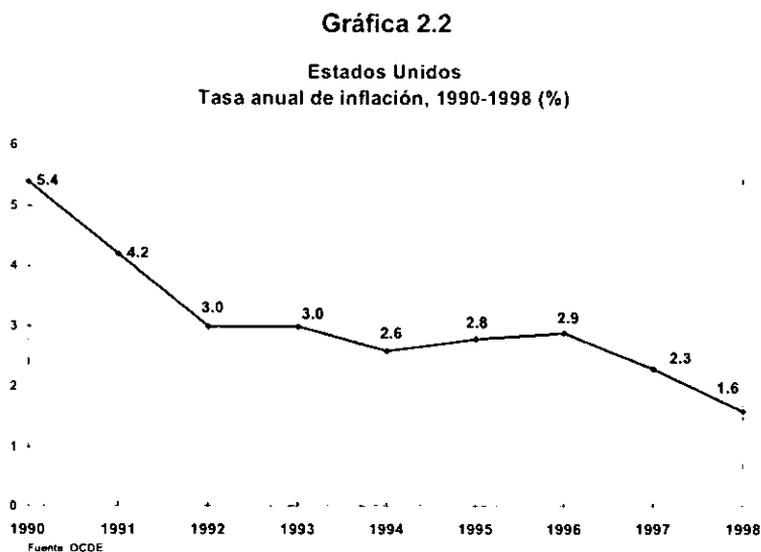
Crecimiento del P.I.B., 1990-1998 (%)



Fuente: U.S. Department of Commerce

A principios de 1990, se pensaba que existía una tasa mínima de desempleo a largo plazo, estimada entre 6 y 6.5%. Según este fenómeno, si la FED intentaba reducir el desempleo por debajo de este nivel, el resultado sería un aumento en espiral en los salarios y los precios. En segundo lugar, la inflación, una vez desatada, tendería a acelerarse y estaría fuera de control. Para controlar la inflación, la FED necesitaría aumentar las tasas de interés a un nivel tan alto que resultaría en una recesión. Se pensaba que las políticas de la FED para combatir la inflación necesitarían un año o más para estabilizar la economía. Por lo tanto, el consenso de esa época era que la FED debía actuar en forma preventiva contra la inflación. Sin embargo, a lo largo de

los años 90 ocurrió que mientras bajaba el desempleo -de un 7% en 1992 a 4.2% en 1998- la tasa de inflación se ha mantenido estable o incluso ha descendido⁴⁹. (Gráfica 2.2)



Otro factor que explica el nuevo funcionamiento de la FED a favor de la estabilidad macroeconómica se refiere a que cuando los bancos estaban en malas condiciones financieras, la Reserva Federal mantuvo las tasas de interés bajas a fin de que los bancos no tuvieran que pagar tanto dinero a sus depositantes. Después, cuando los bancos se habían recuperado, aumentó las tasas en 1994 para evitar un sobrecalentamiento de la economía. La estrategia general que ha usado la FED para contener la inflación ha sido posible mediante una simple y pura ortodoxia financiera: saneamiento de las finanzas públicas, aplicación de políticas monetarias prudentes y flexibilidad de los mercados de trabajo y de productos.

Los bajos niveles inflacionarios o la deflación presente en la última década del siglo XX en Estados Unidos se debe a una caída persistente del nivel general de precios de bienes y servicios. Este proceso deflacionario se origina por aumentos en la productividad, ya sea por los avances

⁴⁹ *El Economista*, "Greenspan: ¿más suerte que tino?", La página de The New York Times, 21 de junio de 1999, p. 6

tecnológicos registrados, o bien por procesos de desregulación, que logran incrementar el ingreso real y en consecuencia el poder de compra.

Un ejemplo que ilustra el impacto de las nuevas tecnologías y en particular el internet en el sistema financiero, lo revela un estudio de Lehman Brothers, el cual señala que una transferencia de cuentas bancarias cuesta un centavo por Internet, 27 centavos vía un cajero automático y 1.27 dólares si esta se hace mediante un ejecutivo de cuenta. Adicionalmente, la reducción de la inflación ha sido producto de una activa política antimonopolio, la cual ha ayudado a reducir los precios en las industrias de telecomunicaciones, electricidad y otros servicios⁵⁰.

De hecho, una de las prioridades de la administración Clinton, es hacer que el sector privado sea el principal motor de la inversión y no el gasto gubernamental, lo cual ha dado como consecuencia el mantenimiento de un entorno macroeconómico favorable para las empresas. Ello ha ocasionado un robustecimiento de las industrias de tecnologías de punta, dado que la generación de riqueza que han aportado a la economía ha hecho de los años noventa una época de mayor prosperidad. Así pues tenemos que la presente revolución en las telecomunicaciones y en la computación, está logrando una significativa reducción de costos en las empresas.

En 1998, la FED redujo las tasas de interés para evitar que la economía no perdiera dinamismo por contagio de la crisis financiera que provenía de Asia. Según la opinión de Joseph Stiglitz, economista en jefe del Banco Mundial y anteriormente jefe del consejo de asesores económicos del Presidente Clinton, sugiere que la recuperación que ocurrió en Estados Unidos después de 1993 sucedió a pesar de los errores cometidos por la Reserva Federal. Stiglitz dice que la Fed tuvo una evaluación errónea del impacto económico favorable del plan para reducir el presupuesto, aprobado por el Congreso en 1993. Como resultado la FED se mantuvo fuera de la jugada mientras la economía continuaba con su impulso, reduciendo la inflación a niveles que la FED había considerado peligroso. Según Stiglitz, si la FED hubiera evaluado correctamente el impacto del plan presupuestario, habría aumentado las tasas de interés para combatir la inflación y el país había perdido una fuerte recuperación que ha dado empleo a millones de trabajadores de bajos ingresos. Benjamin Friedman de la Universidad de Harvard, señala que en todo caso la

⁵⁰ "How to live with falling prices", *The Economist*, junio 12 de 1999, p. 57

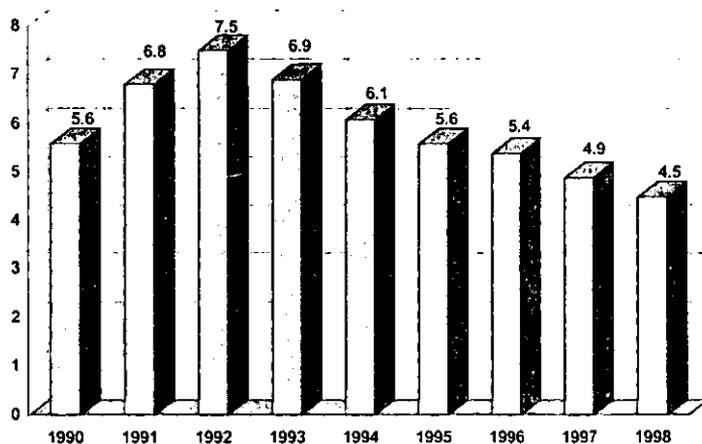
FED permitió que las tasas de desempleo cayeran por debajo de los niveles que la FED consideraba como seguros, descubriendo así que podrían llegar a niveles mucho más bajos de lo que antes se había pensado. Según Stiglitz, la inflación no es la maldición que antes se pensaba.⁵¹

En el período 1993-1996 la recuperación económica alentó el crecimiento del empleo. En 1993 el desempleo alcanzó el 6.9%, en 1996 este fue del 5.4% y en 1998 fue del 4.5% (Gráfica 2.3). En ese mismo periodo, las ganancias promedio semanales de las industrias privadas no agrícolas se incrementaron anualmente 2.8%, y los precios al productor y consumidor permanecieron alrededor de 2.7 y 3%, respectivamente en 1996.

En este sentido, los efectos de las políticas decretadas entre 1993 y 1996 para reducir el déficit presupuestal ha favorecido enormemente la confianza en los inversionistas estadounidenses, por cuanto las tasas de interés se han mantenido en niveles razonablemente bajos.

Gráfica 2.3

Tasa de desempleo, 1990-1998 (%)*



* Promedio anual
Fuente: OCDE

⁵¹ "Greenspan: ¿más suerte que tino?", La página de The New York Times, *El Economista*, 21 de junio de 1999, p. 6

La desaceleración económica registrada en el periodo 1990-1992, trajo como resultado que el PIB apenas creciera anualmente en promedio 0.9%, lo cual se asoció a un incremento promedio de la inflación la cual alcanzó 4.2%.

Para finales de los noventa, la economía estadounidense se caracterizó por un sólido crecimiento económico, sustentado en la consolidación fiscal que permitió generar superávit en las finanzas públicas, así como en una política monetaria flexible que ha apoyado la expansión económica, al mismo tiempo que ha mantenido a la baja la inflación y reducidos niveles de desempleo sin generar presiones inflacionarias. Adicionalmente, se registró un alto dinamismo en el mercado accionario, continuó a la baja la tasa de ahorro y se amplió el déficit comercial.

2.3 Las tendencias de la política comercial de Estados Unidos en los años noventa

A lo largo de la década de los noventa, la política comercial estadounidense se ha caracterizado en términos generales por defender sus sectores industriales estratégicos frente a sus competidores externos, ya sea a través de acuerdos sectoriales específicos o mediante la canalización de créditos fiscales. En otras palabras, no ha cambiado el discurso político a favor de la liberalización comercial global ni se han hecho a un lado las prácticas proteccionistas para los sectores agrícola, textil, telecomunicaciones, etc.

Lo que ha variado es, quizá, la forma de aplicar sus instrumentos comerciales, pues en un primer periodo (1989-1994) la política comercial favoreció la creación de acuerdos de libre comercio bajo el marco del artículo XXIV del GATT y, después en una segunda etapa (1995-2000) se ha dirigido a aplicar sanciones y liberalizar mercados para sus productos y servicios utilizando los paneles de solución de controversias dentro de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La aplicación de disposiciones unilaterales como la Sección 301, la Súper 301 y la Sección Especial 301 durante los años ochenta y principios de los noventa, se significaron por ser los principales instrumentos que empleaba Estados Unidos para defender sus industrias y acelerar la apertura de otros mercados a sus productos y servicios. Aunque la Súper 301 y la Sección

Especial 301 fueron paulatinamente relegadas, la Sección 301, al estar todavía vigente, se aplica sólo en circunstancias específicas.

En la guerra fría los instrumentos de la política comercial estadounidense se ceñían “en la imposición de aranceles compensatorios o el otorgamiento de subsidios conforme a procedimientos contra el dumping hasta los sistemas de cuotas para la administración de las importaciones, pasando por las negociaciones específicas sobre restricciones voluntarias a las exportaciones y por las negociaciones igualmente específicas sobre la participación en el mercado extranjero, bajo la influencia de los poderes de represalia que otorgan las “Súper 301” que son disposiciones de la Ley sobre Comercio”⁵².

A pesar de que la Súper 301 expiró en 1990, el presidente Clinton al inicio de su administración señaló su intención de instrumentar una Súper 301 Ampliada, la cual se desprende de los comentarios que ha vertido en virtud de que “es una disposición que ha permitido que Estados Unidos obligue a la apertura de mercados externos. Nuestros competidores necesitan saber que no toleraremos prácticas comerciales desleales que eviten que nuestros agricultores, trabajadores y empresarios vendan productos en el exterior y fomenten empleos en casa. Hemos obtenido muchas promesas vacías en torno al comercio; lo que queremos ahora son resultados”⁵³

Por otra parte, la Sección 301⁵⁴ permite a Estados Unidos tomar represalias contra prácticas comerciales “injustificadas y no razonables” que obstaculicen el comercio de las compañías estadounidenses. Este mecanismo se ha redimensionado en la era de la OMC. En este sentido, de acuerdo a los procedimientos que establece la OMC para aplicar sanciones, la aplicación de la Sección 301 solo podrá ser usada en caso de que si Estados Unidos gana un panel de solución de controversias, y si la parte demandada que perdió el caso no cambia su conducta o no ofrece alguna compensación, las disposiciones de la Sección 301 son autorizadas por la OMC⁵⁵.

⁵² Galbraith, James, *op.cit.*, p. 100. Es importante recordar que, hacia 1988 las autoridades estadounidenses añadieron una nueva disposición en materia de comercio exterior denominada Acta de Competitividad y Comercio Ómnibus en la cual se encuentra la disposición denominada “Súper 301”, en virtud de la cual el Representante de Comercio de Estados Unidos puede desarrollar acciones en contra de presuntas prácticas desleales de comercio e inversión efectuadas por los socios comerciales de EEUU.

⁵³ Clinton, Bill y Gore, Albert, *Putting People First*, NY, Basic Books, 1992. p. 156

⁵⁴ La introducción de la Sección 301 en la Ley de Comercio de 1974, fue resultado del descontento que prevaleció entre las autoridades estadounidenses, sobre todo, a raíz del defectuoso funcionamiento del antiguo mecanismo de solución de controversias del GATT.

⁵⁵ Véase. Council of Economic Advisers, *Economic Report of the President*, febrero de 1995, p. 211

Es importante considerar que, la Sección 301 puede ser usada para promover e impulsar las negociaciones multilaterales sobre todo en aquellos campos que aun no están cubiertos por las reglas que rigen el comercio global, como es el caso de la industria de los alimentos genéticamente mejorados y la biotecnología.

A este respecto, debe tomarse en cuenta que la Sección 301 es aplicable a una gran variedad de industrias y casos, y que inevitablemente afectan a todos los socios comerciales de Estados Unidos, con las posibles excepciones de Canadá, Israel y México países con los que están en vigor tratados de libre comercio, los cuales dan la posibilidad como en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) de llevar cabo la instalación de paneles de solución de controversias para el caso de disputas comerciales.

No es casual encontrar en las autoridades comerciales de Estados Unidos su interés en reiterar la importancia que tiene la Sección 301 en la defensa de su sector industrial y de comercio exterior.

La aplicación de la legislación comercial estadounidense descansa sobre todo en respetar y considerar los procedimientos de imposición de sanciones de la OMC. Por ende, la Sección 301 de la Ley de Comercio de hecho ha obligado a Estados Unidos a usar los mecanismos de solución de controversias de la OMC. Es importante señalar que la Sección 301 también proporciona mecanismos para castigar prácticas de comercio no cubiertas por el citado organismo.⁵⁶

La estrategia del gobierno de Clinton para justificar la importancia del comercio exterior para la economía estadounidense ha consistido en subrayar los beneficios que ello ha traído para las empresas y trabajadores y, para ello, ha recalcado el impacto de las tecnologías de punta en el sector externo.

Para las autoridades de Estados Unidos, las exportaciones contabilizan casi una tercera parte del crecimiento económico. El papel de las exportaciones de tecnologías de la información -sector que es considerado como el responsable del crecimiento económico- ha sido decisivo para crear

⁵⁶ *Economic Report of the President*, febrero de 1997, p. 246

empleos de altos salarios, dado que éstas han permitido expandir la producción en los sectores de alta productividad, los cuales tienen una ventaja competitiva.

Se estima que desde 1992, el número de empleos de altos salarios relacionados con las exportaciones, han crecido en 1.5 millones. Estos empleos pagan entre un 13 y 16% por encima del promedio salarial. Asimismo, esta dinámica exportadora se ha venido fortaleciendo a partir del TLCAN, pues durante 1993-1996, las exportaciones crecieron 42%, lo que equivale a 185 mil millones de dólares.⁵⁷

Si bien a mediados de los años ochenta y principios de los noventa comienza a perfilarse una dinámica sustancialmente genuina en cuanto a tratar los temas comerciales, sobre todo referente a los sectores industriales más avanzados, los acuerdos sobre semiconductores firmados en 1986 entre Estados Unidos y Japón, modificados y renovados en 1991; la imposición de aranceles antidumping a los dispositivos de imagen planos en 1991; los conflictos y negociaciones entre los dos países respecto al acceso al mercado japonés para la telefonía celular; las negociaciones entre Estados Unidos y la Comunidad Europea acerca de los subsidios a los aviones comerciales, los acuerdos entre Estados Unidos y Japón sobre la adquisición de supercomputadoras; la revisión de la venta de Semi-Gas Systems, Inc., a Nippon Sanso KK en 1990; y el debate respecto al apoyo a la televisión de alta definición (HDTV) en Estados Unidos,⁵⁸ forman parte de la nueva concepción comercial estratégica estadounidense para este campo de insumos y productos de alta tecnología.

Al igual que en el periodo anterior, la posición que han asumido las autoridades comerciales estadounidenses en los años noventa se orienta en el giro que ha dado la política comercial al desplazarse hacia la esfera de la tecnología de punta, debido en parte, al surgimiento de nuevas presiones de la competencia que ahora deben enfrentar los fabricantes estadounidenses que antes predominaban en ese terreno.⁵⁹

Es importante señalar que la política comercial relativa al campo de la tecnología de punta abarca una amplia variedad de asuntos, como son: el dumping, el acceso a mercados, la fijación

⁵⁷ *Economic Report of the President*, febrero de 1997, p. 248

⁵⁸ Galbraith, James, *op.cit.*, p. 104

⁵⁹ *Ibid.*, p. 103

de precios en los mercados de un tercer país, la inversión y los subsidios extranjeros y las prácticas de adquisiciones de gobiernos extranjeros.

A principios de la década de los noventa, la política comercial estadounidense se concentró fundamentalmente en establecer acuerdos de bilaterales o trilaterales de libre comercio ocasionado por la disminución de su influencia en el comercio mundial. La puesta en marcha de acuerdos de libre comercio obedece a un objetivo prioritario que persigue la corrección y reducción de su déficit comercial. Es por ello que la opción de crear zonas de libre comercio se le consideró atractiva porque posibilitaría corregir los desajustes en la balanza de pagos; al mismo tiempo “Estados Unidos ve en el bilateralismo y las zonas de libre comercio la posibilidad de realizar transacciones de bienes, servicios e inversiones con el respaldo de un acuerdo que supone compromisos y obligaciones entre un determinado país y Estados Unidos”⁶⁰.

Dada la enorme trascendencia que han adquirido los debates sobre la legislación comercial, existen dos posiciones antagónicas en Estados Unidos durante los años noventa, pues más bien ha sobresalido la pugna entre quienes desean ampliar el alcance de las políticas de librecambistas del Poder Ejecutivo encarnado en su presidente y el proteccionismo del Congreso. Pese a esta rivalidad de intereses, destaca el prevailecimiento de tres objetivos en sus leyes comerciales: promover sus exportaciones, restringir sus importaciones y disponer de un mayor acceso a los mercados de exportación.⁶¹

La administración de William Clinton desde un principio concibió que la política comercial debía concentrarse en la promoción de mercados más competitivos tanto en el plano doméstico como en el exterior⁶². Ha sido en este sentido importante reconocer las iniciativas dirigidas al fortalecimiento de la competencia, particularmente en industrias como la de telecomunicaciones, electricidad, servicios financieros y salud, combinado con un enfoque dirigido a combatir a los monopolios.

⁶⁰ Rosas González, Cristina, *Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio*, IIEc-FCPyS-UNAM, México, 1993, p. 45

⁶¹ Buzo de la Peña, Ricardo Marcos, *La integración de México al Mercado de América del Norte*, México, UAM-Azcapotzalco, 1997, p.403

⁶² Véase *Economic Report of the President*, febrero de 1998, p. 24

En este sentido, las líneas de acción de la política comercial del presidente Clinton durante su segundo periodo al frente de la Casa Blanca, pueden resumirse en los siguientes aspectos:

- i)Facilitar la reforma en las economías en transición y su integración en el mercado mundial, incluyendo su incorporación a la OMC;
- ii)Proporcionar recursos adecuados para los esfuerzos de desarrollo multilateral incluyendo los fondos estadounidenses de la Agencia de Desarrollo Internacional del Banco Mundial;
- iii)Fortalecer las disposiciones del sistema de comercio internacional establecidas por la OMC;
- iv)Continuar con una amplia variedad de esfuerzos para abrir los mercados externos a las exportaciones estadounidenses estimulando que las corporaciones asuman con ventaja las oportunidades y trabajar con el Congreso para negociar una mayor apertura del mercado internacional;
- v)Avanzar en los esfuerzos estadounidenses hacia una mayor interdependencia económica con el Foro de Cooperación Asia-Pacífico (APEC) y en el acuerdo propuesto para la creación del Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA);
- vi)Fortalecer el sistema financiero internacional e incrementar la capacidad de las instituciones financieras multilaterales para responder a las crisis;
- vii)Promover la cooperación en retos comunes en el Grupo de los 7 (G7) en la cumbre de jefes de Estado que el presidente sostendrá en Denver en junio de 1997.⁶³

Es evidente que la política comercial de Estados Unidos gira en torno a dos grandes temas, los cuales por un lado conciernen al fortalecimiento del sistema multilateral del comercio delegado en la OMC y, por el otro, encamina sus esfuerzos para lograr una profunda liberalización regional tanto en la región Asia-Pacífico como en América Latina.

Ante la incesante competencia comercial de los últimos años del decenio de los noventa, todo hace suponer que la OMC tendrá un papel muy dinámico en el siglo XXI, debido a que se ha constituido, sin lugar a dudas, en un organismo de mayor alcance capaz de hacer valer las reglas y códigos del comercio internacional, lo cual abre expectativas muy ambiciosas sobre todo con aquellas que lo vislumbran como un arbitro imparcial en la aplicación de sanciones comerciales justas.

Por ello, no deja de sorprender que en su seno, los grandes países industrializados y bloques comerciales acepten la jurisdicción del organismo, pues dado el cúmulo de demandas

⁶³ Véase *Economic Report of the President*, febrero de 1997, p. 237

presentadas, nos indica que los países han ido poco a poco renunciando a la aplicación unilateral de sanciones y, en cambio, han aceptado la jurisdicción del organismo.

En lo que respecta a los conflictos comerciales entre EEUU con otros países, estos se han significado por ser problemas muy controvertidos. Las tres más grandes disputas se refieren al i) régimen de importación de la Unión Europea para la carne de res tratada con hormonas; ii) los plátanos; y iii) el Código Fiscal de las ventas al exterior de las corporaciones estadounidenses, el cual da a los exportadores subsidios a través de créditos fiscales. (Véase Cuadro 2.4)

Cuadro 2.4
Tablero de disputas comerciales

Principales disputas comerciales en la OMC que involucran a Estados Unidos y a la Unión Europea			
Demandante(s)	Acusado	Asunto	Estado
Estados Unidos	Unión Europea	Plátanos	Sanciones en curso
Estados Unidos	Unión Europea	Carne tratada con hormonas	Sanciones en curso
Unión Europea	Estados Unidos	Código fiscal de las ventas externas de corporaciones	Bajo fecha límite para acatamiento
Estados Unidos	Corea del Sur	Carne de res	Decisión que espera apelación por parte del acusado
Australia y Nueva Zelandia	Estados Unidos	Carne de borrego	Decisión que espera apelación por parte del acusado
Canadá, Japón, Unión Europea	Estados Unidos	Subsidios otorgados a las empresas locales	En proceso
Estados Unidos	Unión Europea	Circuitos eléctricos	En proceso
Unión Europea	Corea del Sur	Barcos	En proceso
Brasil, México, Unión Europea	Estados Unidos	Acero	En proceso
Estados Unidos	México	Telecomunicaciones	En proceso

Fuente: "The World's Trade Agenda", *The Economist*, Noviembre 11 del 2000, p. 89

Las disputas comerciales en las que se ha visto involucrado Estados Unidos, especialmente con la Unión Europea, es una muestra sobre como pueden deteriorarse las relaciones económicas trasatlánticas –y también globales- al no contar con mecanismos de solución específicos para ciertos asuntos, pues no es posible que haya mucho más terreno común en la coordinación macroeconómica que en estos temas.

Frente a este panorama, arribar a una nueva fase de negociaciones comerciales involucra nuevos y viejos desafíos que aún están por resolverse, así como la fórmula que se ha de establecer para mejorar el acceso de productos tradicionalmente sensibles (textiles) y de alimentos que han sido el resultado de manipulaciones genéticas.

El sector agrícola estadounidense considera que es imprescindible arribar lo más pronto posible a una nueva ronda de negociaciones, a fin de que la OMC establezca un marco comercial con altos controles y estándares referentes a la importación de alimentos genéticamente mejorados, dado que es un tema que tiene una alta preocupación social.

Sin embargo, la prioridad fundamental de la política comercial estadounidense se ha centrado en liberalizar los mercados internacionales. Ello ha implicado que durante el periodo 1993-1997, Estados Unidos haya concluido alrededor de 200 acuerdos relativos a la liberalización comercial y de inversión con diversos países en materias muy específicas.⁶⁴ Algunos de estos acuerdos tales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) –hoy Organización Mundial de Comercio– fueron los que tuvieron una mayor repercusión y alcance y, mientras que otros acuerdos tuvieron propósitos más limitados, para el gobierno de Clinton todos son vitales para asegurar la competitividad de Estados Unidos.

La política comercial externa estadounidense en los años noventa ha estado empeñada en abrir los mercados internacionales para los productos y servicios provenientes de Estados Unidos. Bajo esta noción, la administración Clinton ha defendido los beneficios que el libre comercio tiene para el resto de la economía y ha intentado despejar las dudas que existen respecto a las consecuencias de las iniciativas de apertura comercial pueden tener sobre el empleo. En términos generales, la apertura comercial no ocasiona pérdidas netas de empleo, ya que en todo caso la causa sería las innovaciones tecnológicas; las consecuencias inmediatas de la liberalización comercial de otros mercados se resentiría en la relocalización de empleos dentro de las industrias orientadas a la exportación.

El gobierno de Clinton ha puesto en marcha diversos instrumentos de capacitación de trabajadores que han sido afectados por los procesos de ajuste dentro del sector productivo

⁶⁴ Council of Economic Advisers, *Economic Report of the President*, febrero de 1998, p.24.

estadounidense y por la apertura comercial, razón por la cual ello ha involucrado una expansión de los fondos federales; según la perspectiva estadounidense la capacitación laboral sirve como un fuerte complemento a la política de liberalización comercial.

La política comercial de Estados Unidos durante la década de los años noventa ha perseguido llevar a cabo una activa agenda de liberalización comercial en diversos frentes. Al mismo tiempo que se reconoce la importancia de instrumentar un esfuerzo internacional coordinado para reducir las barreras al comercio sobre la base de una amplia reciprocidad comercial multilateral, la Administración del Presidente Clinton ha continuado con las políticas de negociación comercial de carácter regional y bilateral.

La política comercial de Estados Unidos sigue considerando eliminar los impedimentos para el acceso inmediato de sus productos a diversos mercados a través de negociaciones bilaterales, ya que la forma tradicional de llevar agendas multilaterales de negociación le representan grandes esfuerzos. En este sentido, el bilateralismo es un recurso que posibilita acordar los periodos de realización de negociaciones comerciales.

La conclusión de la Ronda Uruguay del GATT representó para Estados Unidos un importante paso para la liberalización del comercio y los servicios, pero ha sido insuficiente, ya que a lo largo de los noventa ese país ha iniciado una serie de acuerdos de carácter bilateral con sus principales socios comerciales con los que no tiene ningún acuerdo de libre comercio. La agenda de estas negociaciones bilaterales se han orientado en discutir la liberalización de ciertos sectores que aun se encuentran altamente protegidos. Así pues, "la liberalización instrumentada mediante el bilateralismo permite negociar temas y aspectos específicos que interesan a EUA y sus socios. Evidentemente existen tópicos a nivel multilateral que podrían no ser tan relevantes para los países de ciertas regiones, situación que los motiva a optar por la vía bilateral"⁶⁵.

En diversos sectores como los servicios financieros, telecomunicaciones y tecnologías informativas, Estados Unidos consiguió al amparo de los acuerdos alcanzados dentro de la OMC llevar a cabo negociaciones por separado con los países miembros de esta organización, ya que desde la óptica estadounidense son estratégicos para su sector productivo. Estos tres sectores son

⁶⁵ Rosas, María Cristina, *México y la política comercial externa de las grandes potencias*, UNAM-FCPyS-IIEc-Miguel Angel Porrúa, México, 1999, p. 113

insumos clave que se utilizan para la producción de otros sectores y son indispensables para el desarrollo económico, razón por la cual han sido considerados como sectores altamente estratégicos. En este sentido, es fundamental para Estados Unidos que la liberalización de estos sectores se de en circunstancias de reciprocidad comercial, como fórmula para mantener cierta ventaja comparativa sobre sus competidores. Como se recordara, algunos de los acuerdos alcanzados al concluir la Ronda Uruguay para estos tres sectores fueron el Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ITA, por sus siglas en inglés) que eliminará aranceles y el cual beneficiará a las compañías estadounidenses proveedoras de estos productos. Asimismo, fueron concluidos exitosamente los acuerdos de cobertura de servicios financieros, el cual alentará la liberalización de la banca, valores y seguros y un acuerdo que incluye liberalizar los servicios básicos en telecomunicaciones, incluyendo los servicios telefónicos.⁶⁶

Estados Unidos desea convocar a una nueva ronda de negociaciones comerciales dentro la OMC a fin de que se establezcan criterios de liberalización más amplios para los sectores vinculados con los servicios de transportación, ya que son importantes insumos para el comercio y la producción dentro de la economía global, y que por ende Estados Unidos esta deseoso de imponer sus criterios y reglas.

La hegemonía comercial que comparte Estados Unidos con otros polos regionales se enfrenta a enormes desafíos dado que ésta está sujeta a fuertes dilemas respecto a los principios que EEUU ha defendido en cuanto a su concepción sobre el liberalismo económico. Este dilema se refiere al papel que ha jugado EEUU en la defensa de esta doctrina en el terreno ideológico y el apoyo que brinda el gobierno estadounidense a sus industrias más avanzadas.

En este sentido, EEUU enfrenta la paradoja sobre cómo conciliar ser guardián del sistema global de comercio y promotor del libre comercio con sus propios intereses económicos nacionales. Al irse debilitando el dominio comercial que Estados Unidos disfrutó durante más de 40 años, diversas naciones fueron desarrollando habilidades, instituciones económicas y mecanismos propios de apoyo gubernamental para promover el desarrollo industrial violando en cierto sentido las normas del funcionamiento del libre mercado⁶⁷.

⁶⁶ Véase *Economic Report of the President*, febrero de 1998, p. 36

⁶⁷ Kuttner, Robert, "Managed Trade and Economic Sovereignty". en Robert Blecker (ed) *U.S. Trade Policy and Global Growth*, Sharpe New York-Economic Policy Institute, 1996. p. 4

Ello ha hecho que el aparato gubernamental estadounidense al apoyar ciertos sectores estratégicos considerados como los garantes de su seguridad económica nacional, también viole los preceptos de la economía de libre mercado.

Estas contradicciones alteran una correcta refuncionalización de la política comercial estadounidense, lo cual trae aparejado cuatro consecuencias negativas para el propio interés nacional de Estados Unidos. En primer lugar, ante la carencia de establecer metas industriales, significa que es imposible tener objetivos comerciales definidos, lo cual al verse como un exhorto para que otras naciones practiquen el *laissez-faire*, en la realidad ocurre que esos países ni aplican esos principios y si en cambio propicia que las industrias estadounidenses estén a merced de las políticas industriales de otros países. En segundo lugar, EEUU se asume con una perspectiva propia como líder político del mundo occidental, lo cual es una negación al manejo táctico en asuntos comerciales difíciles. En tercer lugar, cuando la exhortación fracasa para obtener resultados equitativos o apertura de mercados, EEUU se opone a recurrir al reclamo explícito de participar dentro del mercado, lo cual significaría una versión del comercio dirigido que violaría la ideología que promueve. Finalmente, la devoción estadounidense al ideal del *laissez-faire* ocasiona que las aspiraciones para alcanzar un comercio liberal estén comprometidas sin un propósito estratégico y son vistas por los funcionarios estadounidenses como concesiones desventuradas para la política doméstica que como iniciativas de desarrollo económico⁶⁸.

Así pues, estos dilemas constituyen una parte sustantiva que compone el debate sobre la orientación estratégica que habrá de asumir la política comercial estadounidense en el siglo XXI. En la práctica opera una extensa y no reconocida política industrial y comercial impulsada por el Pentágono y por el Departamento de Defensa hacia diversas áreas como la aviación, los semiconductores y la televisión de alta definición⁶⁹.

⁶⁸ *Ibid.*, p. 6

⁶⁹ *Ibid.*, p. 7

Haciendo un breve balance de la política comercial del presidente Clinton desde que comenzó su gestión en 1993, podemos señalar que hizo que prevaleciera la autoridad de Estados Unidos como líder mundial sobre todo en la conformación de las instituciones multilaterales del comercio, dado que fue un impulsor decisivo para la creación de la OMC. Asimismo, se esforzó por integrar a sus antiguos adversarios a los organismos internacionales del comercio, tal es el caso de China y Rusia, países que durante el año 2001 posiblemente ingresaran a ese organismo.

Asimismo, la intención de crear el Área de Libre Comercio de las Américas para el año 2005 y el de promover para el año 2020 la liberalización del comercio y la inversión en la Cuenca del Pacífico, sin duda serán sus principales herencias que dejará para el siglo XXI.

La penetración de los productos estadounidenses a los mercados de las economías llamadas en transición (los países de Europa del Este, Rusia y los Balcanes), así como en otras economías en desarrollo (América Latina) tiene una estrategia claramente predeterminada, y que por lo visto tiene mayor efectividad cuando algún país sufre alguna crisis económica y requiere de ayuda externa. En este aspecto, la política comercial estadounidense resulta beneficiada ampliamente debido a los programas de ajuste estructural que introduce el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) sobre algún país para corregir sus problemas de balanza de pagos, cuyas medidas abarcan la disciplina fiscal, *la apertura de los flujos de comercio y capital*, desregulación y privatización de empresas públicas, establecimiento de sistemas bancarios eficientes, reformas legales y la liberalización de los precios, tipo de cambio y tasas de interés⁷⁰.

La Administración de Clinton ha justificado todo un esquema de política económica exterior orientado a defender el liderazgo de la economía estadounidense en la arena global basado en una serie de valores sustentados por la *teoría de los bienes internacionales públicos*⁷¹ cuyos pilares fundamentales son: i) la cooperación económica internacional; ii) paz y orden internacional; iii) protección al medio ambiente; iv) conocimiento científico y v) el libre comercio.

⁷⁰ *Economic Report of the President*, febrero de 1997, p. 263

⁷¹ La teoría de los bienes internacionales públicos supone que el consumo de estos bienes por parte de una persona no disminuye el beneficio de otra persona que se deriva del consumo de éstos. El costo de proveer el bien a una segunda persona siendo que éste ha sido proporcionado a la primera, es cero. La segunda característica de los bienes públicos es que no son excluyentes. Esto es que es difícil o imposible que se impida a alguien del disfrute del bien, a pesar de que alguien lo pague. *Ibid*, p. 266

En la medida en que se avance hacia una mayor coordinación de las políticas macroeconómicas entre los países industrializados, así como de un sistema internacional más abierto al comercio y a las inversiones productivas y financieras, y se transite hacia una protección del medio ambiente junto con mecanismos justos que sancionen a aquellas naciones que pongan el riesgo la seguridad internacional y asegurando un óptimo desarrollo de la investigación científica en los países desarrollados, ello conducirá a construir, según la política económica exterior estadounidense, un mundo cada vez más próspero.

La política comercial estadounidense seguirá fortaleciendo las reglas del sistema internacional de comercio, al tiempo que enfrentará una mayor competencia en los sectores de alta tecnología, sobre todo provenientes de la Unión Europea y Japón, lo que quizá reforzará a un más su política proteccionista a través de fuertes subsidios y estímulos fiscales para los sectores de tecnología de punta.

2.4 La balanza comercial de Estados Unidos

A lo largo de los años noventa, el déficit en balanza comercial ha crecido 2.5 veces respecto al valor inicial que se tenía en 1992. Desde ese año las importaciones han crecido 25% en promedio anual. Sin duda, las exportaciones al crecer a un ritmo menor (20% anual) al de las importaciones esta generando presiones adicionales en diversos sectores de la economía; sin embargo, desde el punto de vista de la administración Clinton, las importaciones de bienes de capital que son el componente más importante, no son un motivo de alarma sobre todo en esta etapa de fuerte crecimiento económico. (cuadro 2.5)

Cuadro 2.5
Estados Unidos: Importación y Exportaciones 1992-1998

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportación	442.13	458.44	504.45	577.69	613.89	681.27	672.21
Importación	(536.45)	(589.44)	(668.59)	(749.57)	(803.32)	(877.28)	(917.18)
Saldo	(94.32)	(130.72)	(164.14)	(171.88)	(189.43)	(196.01)	(244.97)

Fuente: *Estadísticas Financieras Internacionales*, FMI, varios años

Para la Administración Clinton, el aumento del déficit comercial es el resultado de una fortaleza de la demanda interna y de la prosperidad sostenida que ha registrado la economía estadounidense durante los años noventa. Las autoridades estadounidenses han señalado que el déficit comercial no es producto de una titubeante política comercial ni de una actitud pasiva por parte de los representantes comerciales, pues este déficit es causado por factores macroeconómicos y, en todo caso, el único papel que puede jugar la política comercial es modificar la composición sectorial y geográfica del comercio, pero no el saldo de la balanza comercial. Entre las medidas de política macroeconómica que ayudarán a reducir el déficit comercial será reducir o eliminar el déficit presupuestal federal.⁷²

El déficit de la balanza comercial de mercancías de Estados Unidos correspondiente a 1997 creció 4.1% por ciento al sumar 198 mil 940 millones de dólares, el más alto desde 1988. Respecto al intercambio por países, el saldo deficitario frente a Japón se ubicó en 55 mil 587 millones de dólares, seguido por el desequilibrio con China por 49 mil 797 millones; mientras que el obtenido por México retrocedió 17.4 por ciento anual al sumar 14 mil 452 millones de dólares, según información del Departamento de Comercio⁷³.

Debido principalmente al impacto global generado por la reciente crisis financiera asiática, la contracción en la demanda externa por bienes de origen estadounidense, por parte de las economías del sudeste asiático, obligó a que el intercambio de mercancías se orientará hacia sus principales socios comerciales, entre ellos México. De hecho, las cifras correspondientes a diciembre pasado mostraron que el superávit comercial de México con Estados Unidos cayó 43%, al bajar de mil 58 millones a sólo 603 millones de dólares; mientras que el desequilibrio total frente a Hong Kong, Korea, Singapur y Taiwan aumentó 6.6% al reportar un monto de 841 millones de dólares.

Las tendencias del comercio exterior estadounidense indican un repunte de las importaciones, razón por la cual debe ponerse especial atención a que gran parte de esas compras del exterior vienen siendo maquinaria y equipo eléctrico. Estados Unidos reporta un saldo deficitario en la balanza comercial de 244 mil 970 millones de dólares durante 1998, lo que representa un

⁷² Véase Economic Report of the President, febrero de 1996, pp. 249-250

⁷³ "Obtuvo EU un déficit comercial por 198 mil 940 mdd durante 1997; el más alto de los últimos nueve años", *El Financiero*, 20 de febrero de 1998, p.13A

crecimiento de 25.3% por ciento anual, a pesar de la caída en las cotizaciones internacionales del petróleo crudo.

Las crisis financieras de Asia, Rusia y Brasil han provocado una contracción en la demanda de las exportaciones de manufacturas de origen estadounidense y un mayor crecimiento de las importaciones, derivado de la competitividad externa en precios, lo cual valida las expectativas de que Estados Unidos reporte un mayor desequilibrio observado en 1998; destacando que al cierre del año anterior obtuvo un saldo deficitario de 198 mil 940 millones de dólares, el más alto desde 1988⁷⁴.

2.5 La composición sectorial del comercio internacional de Estados Unidos en los años noventa

La composición del comercio exterior estadounidense ha cambiado sustancialmente en la década de los noventa. Este nuevo patrón, indica que las exportaciones de servicios han disfrutado un fuerte crecimiento, pasando de 48 mil millones de dólares (18% del total de las exportaciones) en 1980 a 237 mil millones (28%) en 1996 (véase cuadro 2.6). Durante el mismo periodo, las exportaciones de productos agrícolas se han incrementado de 42 mil millones (15% del total) a 61 mil millones (7%).

Cuadro 2.6
Estados Unidos: Balanza de servicios 1992-1998
(Miles de millones de dólares)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportaciones servicios	175.04	184.35	199.25	217.80	236.71	256.16	258.27
Importaciones servicios	(116.4)	(122.29)	(131.88)	(141.98)	(152)	(166.19)	(176.92)
Saldo	58.64	62.06	67.37	75.82	84.71	89.97	81.35

Fuente: Elaboración propia con base a *International Financial Statistic Yearbook*, IMF, 1999, p. 928

⁷⁴ "Asciende a 226 mil 760 mdd el déficit comercial de EU, acumulado en el periodo enero-noviembre de 1998", *El Financiero*, 22 de enero de 1999, p. 13A

A lo largo de la década de los noventa, las reducciones tarifarias sobre diversos productos manufactureros negociadas dentro del GATT/OMC han reducido los costos de exportación de este sector; sin embargo la principal preocupación para la política comercial estadounidense subyace en el sector agrícola debido a que este rubro todavía permanece protegido en la mayoría de los países con los que tiene intercambio comercial.

Canadá y Japón permanecen como países individuales como los principales socios comerciales de EEUU, ya que juntos representan una tercera parte del comercio exterior de EEUU. Además, México y China se han situado como el tercero y cuarto socio en materia comercial. La Unión Europea representa una quinta parte del comercio exterior de los Estados Unidos. En su conjunto la región Asia-Pacífico representa una tercera parte del comercio exterior de Estados Unidos y América Latina y el Caribe representan menos del 10% del comercio total estadounidense.

Después de la entrada en vigor del TLCAN en 1994, las exportaciones estadounidenses se han incrementado de manera sustancial hacia México y Canadá. Destaca, por ejemplo que las exportaciones estadounidenses a su vecino del sur en 1993 eran de alrededor de 40,250 mil millones de dólares, mientras que para 1998, ya casi se habían duplicado llegando a los 75,356 mil millones de dólares.

Las exportaciones estadounidenses a Japón no han registrado un importante crecimiento, comparado con el tamaño de las exportaciones destinadas tanto a Canadá como a México. En 1993, Estados Unidos le exportó alrededor de 46 mil millones de dólares y, para 1998 estas apenas se incrementaron a los 54 800 mil millones de dólares (cuadro 2.7)

Cuadro 2.7
Estados Unidos: Destino de Exportaciones (FOB) 1993-1998
(miles de millones de dólares)

ANO	Total de exportaciones	Canadá	Japón	México	Unión Europea
1993	439,223	91,864	46,030	40,250	91,237
1994	481,833	103,642	51,052	49,131	96,536
1995	546,442	113,260	60,960	44,879	116,323
1996	582,118	119,119	63,583	54,684	120,122
1997	643,179	134,792	62,089	68,370	132,346
1998	634,674	137,766	54,845	75,356	140,556

Fuente: Elaboración propia con base a Country Report, *United States of America*, 1er trimestre, 1996; 4 trimestre, 1998; 4 trimestre, 1999. The Economist Intelligence Unit, UK.

Es importante señalar que las exportaciones a Canadá mantienen un ritmo de crecimiento importante, pero esa tendencia viene gestándose sobre todo a raíz de la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio en 1989.

El destino más importante para las exportaciones estadounidenses sin duda lo representa la Unión Europea (UE) ya que hacia este bloque económico se dirigen el mayor volumen de ventas al exterior. Es importante señalar que las ventas en 1993 si bien llegaron a los 91 mil millones de dólares, para 1998 estas superaron los 140 mil millones.

A lo largo de los años noventa, el bloque económico de la UE ha ido desplazando a Canadá como el principal abastecedor de las importaciones de Estados Unidos. En 1995, ese país le vendía a EEUU 148 mil 278 millones de dólares (19.2% del total) y la UE alrededor de 136 mil 815 millones de dólares (17.7%). En 1998, las condiciones cambiaron significativamente, ya que Canadá le exportó a Estados Unidos 177,916 mil millones (18.8%) y la UE 182.031 millones de dólares (19.2%).

Durante los años 90 el porcentaje total de las importaciones de Estados Unidos por país y bloque ha quedado que la siguiente manera: Estados Unidos importó de Canadá el 19%; de la Unión Europea el 18%; de Japón el 13%; y de México casi 10%. (véase cuadro 2.8)

Cuadro 2.8
Estados Unidos: Países de origen de las importaciones (CIF)
(Miles de millones de dólares)

AÑO	Total de Importaciones	Canadá	Japón	México	Unión Europea
1995	770,822	148,278	127,195	62,746	136,815
1996	817,627	159,691	117,963	74,108	147,427
1997	898,026	171,331	124,266	87,120	162,538
1998	944,350	177,916	125,090	96,075	182,031

Fuente: Elaboración propia con base a Country Report, *United States of America*, 1er trimestre, 1996; 4 trimestre, 1998; 4 trimestre, 1999. The Economist Intelligence Unit, UK.

Es importante destacar el cambio cualitativo de las importaciones estadounidenses en los años noventa. Si bien las exportaciones de bienes de consumo pero sobre todo de capital son los sectores más dinámicos, también estos dos representan a los sectores que han experimentado fuertes incrementos en las importaciones estadounidenses.

Estados Unidos se ha convertido en uno de los principales países importadores de Maquinaria y equipo eléctrico. Esta tendencia se explica en parte por el impresionante desempeño de la inversión que ha desembolsado el sector privado a lo largo de la década de los noventa. Por ejemplo, en 1993 se importaron equipo y maquinaria eléctrica por un monto superior a los 172 mil millones de dólares, mientras que para 1998 esta cifra había llegado a los 253 mil millones de dólares (cuadro 2.9).

Esta asombrosa capacidad exportadora de bienes de capital de Estados Unidos durante 1998, nada más equivale al 60% del PIB de México en ese año y representa 2.1 veces las exportaciones totales de nuestro país.

Cuadro 2.9
Estados Unidos: Principales Productos de Importación 1993-1996
(miles de millones de dólares)

Productos	1993	1994	1995	1996
Maquinaria	172,278	208,729	246,812	253,804
Vehículos y autopartes	85,324	97,210	102,640	105,478
Petróleo	53,113	52,712	56,046	69,002
Químicos	30,501	35,478	42,165	46,628
Ropa y Calzado	47,324	50,938	54,070	56,628
Alimentos, bebidas tabaco	30,857	33,070	35,047	38,202
Instrumentos científicos	17,472	19,604	22,222	23,365

Fuente: Elaboración propia con base a Country Report, *United States of America*, 1er trimestre, 1996; 4 trimestre, 1998; 4 trimestre, 1999. The Economist Intelligence Unit, UK.

En los años 90, Estados Unidos se convirtió en uno de los principales destinos de las ventas de vehículos y autopartes provenientes del exterior, especialmente de las firmas europeas. En 1993, ese país importó más de 85 mil millones de dólares, mientras que para 1998 las importaciones de vehículos y autopartes fueron de 105 mil millones de dólares.

Estados Unidos mantiene una crónica dependencia de las importaciones de petróleo que durante los años 90 se ha acentuado cada vez más. A principios de 1993, importó por concepto de hidrocarburos 53 mil millones de dólares y, para 1998 esta cifra llegó a los 69 mil millones de dólares. De ahí estriba la preocupación que tiene Estados Unidos de que en el mercado petrolero internacional el precio del barril del crudo se mantenga siempre en niveles muy bajos.

Destaca en los años noventa, los importantes volúmenes de importación de productos químicos se han incrementado debido al repunte del sector industrial; las importaciones de bienes como calzado y ropa, así como de alimentos, bebidas y tabaco han aumentado debido en parte a la capacidad y hábitos de consumo de la sociedad estadounidense. Sin embargo, las importaciones en estos dos sectores en 1998 ascendieron a más de 90 mil millones de dólares. Sin embargo, las importaciones de instrumentos científicos ha mantenido un dinamismo que anteriormente no se había manifestado. Estas importaciones ascendieron en 1993 a 19 mil millones de dólares y para

1996 estas se situaron en los 26 mil millones de dólares (véase cuadro 2.10). Esto último nos habla de la enorme prioridad que asigna ese país a la investigación y desarrollo tecnológico.

Por otra parte, Estados Unidos ha incrementado sus exportaciones de maquinaria y equipo durante los años noventa, aunque el volumen exportado sigue siendo inferior al importado. En 1993, las exportaciones de estos productos se ubicaron en los 136 mil millones de dólares, mientras que para 1996 estas alcanzaron los 195 mil millones. Asimismo, las exportaciones de vehículos y autopartes han registrado un modesto incremento, ya que en este periodo las exportaciones pasaron de los 39 mil millones a los 49 mil millones de dólares. Sin embargo, las exportaciones de productos químicos representan un importante generador de divisas, ya que entre 1993-1996 pasaron de los 45 mil millones a 61 mil 800 millones de dólares.

Cuadro 2.10
Estados Unidos: Principales Productos de Exportación 1993-1996
(miles de millones de dólares)

	1993	1994	1995	1996
Maquinaria	136,425	156,679	182,387	195,932
Vehículos y autopartes	39,861	44,872	47,509	49,584
Químicos	45,013	51,599	60,764	61,813
Alimentos, bebidas tabaco	39,398	42,244	49,000	52,489
Instrumentos científicos	19,215	20,764	23,314	26,032

Fuente: Elaboración propia con base a Country Report, *United States of America*, 1er trimestre, 1996; 4 trimestre, 1998; 4 trimestre, 1999. The Economist Intelligence Unit, UK.

Las exportaciones de alimentos y todo tipo de bebidas y tabaco representa un importante segmento de productos exportados, ya que entre 1993 y 1996, han pasado de los 39 mil millones a más de 52 mil millones de dólares. Este rubro representa el 7.6% de las exportaciones totales.

Los principales países proveedores de maquinaria y equipo son Japón, la Unión Europea, México y Canadá. Por citar un ejemplo, las importaciones provenientes de Japón son las más importantes, ya que por ejemplo en 1998, estas ascendieron a más de 60 mil millones de dólares, las procedentes de la Unión Europea llegaron a los 51 mil millones y las de México se situaron en los 37 mil 500 millones de dólares (cuadro 2.11).

Los países que son los principales abastecedores de petróleo a Estados Unidos son Canadá y México; la Unión Europea y Japón se han posicionado como los principales exportadores de químicos a ese país; en los renglones de aparatos e instrumentos científicos, también la UE y Japón son los principales países proveedores de EEUU.

Cuadro 2.11
Estados Unidos: Productos Principales de Importaciones (CIF) por país.
Años seleccionados 1993, 1996, 1998
(miles de millones de dólares)

Productos	Canadá			Japón			México			Unión Europea		
	1993	1996	1998	1993	1996	1998	1993	1996	1998	1993	1996	1998
Maquinaria	14,134	20,817	16,286	54,114	60,636	55,497	14,680	26,664	37,583	29,047	44,100	51,972
Vehículos y autopartes	33,495	40,638	46,713	31,424	29,139	33,798	6,224	14,273	16,954	9,726	15,659	22,714
Petróleo	7,177	8,483	15,164	33	39	276	4,996	6,914	5,546	3,968	4,481	3,396
Químicos	5,785	8,482	11,513	3,75	5,750	6,614	802	1,410	2,151	12,716	19,968	27,739
ropa y calzado	635	994	1,569	131	92	89	1,642	4,199	7,158	2,878	4,281	4,477
Alimentos y bebidas	6,177	6,509	8,847	353	337	415	3,175	4,441	5,446	5,286	7,167	8,360
Instrumentos científicos	1,058	1,352	1,966	5,61	6,638	9,548	1,315	2,147	3,600	4,328	6,373	9,730

Fuente: Elaboración propia con base a Country Report, *United States of America*, 1er trimestre, 1996; 4 trimestre, 1998; 4 trimestre, 1999. The Economist Intelligence Unit, UK.

2.6 La balanza en cuenta corriente en los años noventa

La cuenta corriente implica la medición de las transacciones estadounidenses con exterior que incluyen el ingreso en inversión, transferencias, así como el comercio de bienes y servicios. En términos generales, el déficit en cuenta corriente que mantiene constante la economía estadounidense equivale a sus préstamos que pide en el exterior para financiar algún exceso de inversión sobre el ahorro doméstico. El déficit en cuenta corriente estadounidense es un fenómeno macroeconómico que refleja el desequilibrio entre el ahorro y la inversión nacional.

Los grandes déficit federales de los años ochenta y noventa fueron una forma de ahorro negativo o de desahorro, el cual redujo el monto total disponible para cubrir el consumo público y privado y la inversión en plantas y equipo. Ello nos indica que ha habido un exceso de

demanda de inversión por lo cual fue necesario que la economía estadounidense pidiera prestado en el exterior, pues el ahorro interno se tomó insuficiente para financiar los proyectos productivos.

El déficit en cuenta corriente es igual al déficit presupuestal del gobierno ($G - T$, o préstamos del sector público) más la diferencia entre la inversión y el ahorro del sector privado ($I - S$). Esto es que $(G - T) + (I - S) =$ déficit en cuenta corriente. Durante los últimos 15 años, el incremento del déficit presupuestal –a pesar de que se eliminó a partir de 1998– y la caída de la tasa de ahorro doméstico, han sido los factores que han mantenido el crónico déficit en cuenta corriente. Este desequilibrio en el sector externo parece que no se ha convertido en una preocupación mayúscula para la administración de William Clinton, pues se ha considerado que si la economía está utilizando plenamente los recursos, un déficit en cuenta corriente no debilita la actividad económica y no representa pérdida de producción al interior de Estados Unidos. Lo anterior ha permitido concluir que cuando el déficit comercial como en cuenta corriente tienden a incrementarse, la economía estadounidense está creciendo y, si éstos disminuyen, implicaría un debilitamiento de la expansión interna.⁷⁵

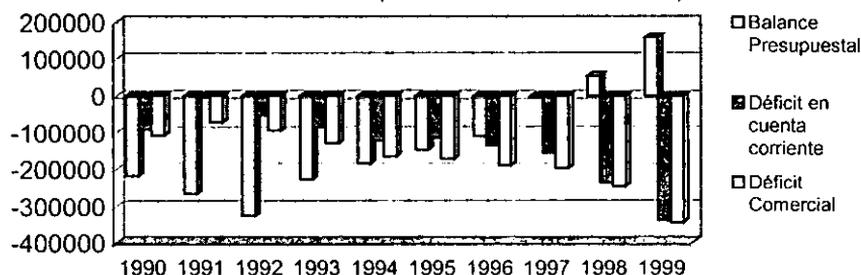
Sin embargo, el gobierno de Clinton aun no advirtió los posibles riesgos que podría enfrentar el sector externo y doméstico de la economía estadounidense, derivados del nivel de crecimiento económico en el resto del mundo, así como del tipo de cambio del dólar, puesto que estos factores ejercen un impacto sobre la balanza comercial y de cuenta corriente, por lo que pueden influir positiva o negativamente en el nivel de la producción. Es decir que un crecimiento lento en el resto de la economía mundial o una caída abrupta del dólar ocasionaría un debilitamiento del auge económico con consecuencias severas para el aparato productivo y el empleo.

Si bien para el gobierno estadounidense, los instrumentos más efectivos para reducir el déficit en la cuenta corriente son las políticas gubernamentales encaminadas a reducir el déficit presupuestal y los esfuerzos encaminados a estimular el ahorro y la inversión privada,⁷⁶ no se observa una disminución del déficit externo en el mediano plazo, aun cuando ya se ha alcanzado un superávit fiscal en 1999 de 154 mil de millones de dólares. (Véase Gráfica 2.4)

⁷⁵ *Economic Report of the President*, febrero de 1996, pp. 251-252

⁷⁶ *Ibid.*, p. 259

Gráfica 2.4
Estados Unidos: Balance presupuestal, déficit en cuenta corriente y comercial 1990-1999 (miles de millones de dólares)



Fuente: IMF, International Financial Statistics, Yearbook, 1999

Sin embargo, los problemas fundamentales de la economía estadounidense en su sector externo ya no se sitúan exclusivamente en mantener en equilibrio o superávit el presupuesto federal, sino que otros factores ponen en riesgo el crecimiento sostenido de la economía estadounidense y la fortaleza del dólar como divisa internacional. Los factores que determinan la capacidad de reducir impuestos o aumentar el gasto gubernamental dependen de las políticas que aseguren el equilibrio entre el consumo nacional y la producción.

El problema se sitúa ahora en que el consumo, sumado a la inversión y el gasto gubernamental, es decir, el exceso de demanda agregada, esta por encima de la producción en alrededor de 450 mil millones de dólares, lo que equivale al 4.5% del producto interno estadounidense, lo cual de entrada ya genera una fuerte presión al sector externo de EEUU. Para financiar este monto, implicaría que el resto del mundo estaría dispuesto a invertir 450 mil millones más en Estados Unidos, que lo que los estadounidenses estarían dispuestos a invertir en cualquier parte del mundo. Es decir que se requieren recursos del exterior para pagar el exceso de 450 mmd de importaciones sobre exportaciones de bienes y servicios, para que permita a la economía estadounidense gastar más de lo que produce⁷⁷.

⁷⁷ De acuerdo a la reseña de un artículo de Lester Thurow titulado "Path to Foreign Exchange Crisis" (El camino hacia una crisis del tipo de cambio exterior) se hace referencia a que de persistir el bajo nivel de ahorro y un alto nivel de consumo resultado de una reducción impositiva en los próximos años, la economía estadounidense detendrá su

Uno de los grandes problemas estructurales de la economía es su bajo nivel de ahorro interno respecto a su PIB, por lo que para financiar ese desequilibrio los inversionistas extranjeros tendrían que incrementar significativamente las inversiones en los fondos estadounidenses, razón por la cual un aterrizaje estrepitoso de la economía estadounidense no se puede descartar, a pesar de que las tasas de interés disminuyan a fin no detener el dinamismo interno.

Sin embargo, el riesgo para el sector externo descansa en que si los estadounidenses desean gastar más y si los extranjeros están dispuestos a invertir menos en la economía de Estados Unidos, el dólar puede caer. Un descenso abrupto del dólar, impulsaría a los inversionistas extranjeros a reducir su posición en dólares y moverían sus fondos hacia otros mercados donde exista mayor estabilidad cambiaria. Con ello la caída del dólar se aceleraría, ocasionando que los inversionistas liquiden muchas de sus posiciones, muchas de ellas denominadas en acciones, lo cual generaría una caída de las bolsa de valores de Nueva York y de otras ciudades importantes. Así pues, los inversionistas verían en esto una oportunidad para mantener posiciones en divisas extranjeras y de soltar dólares y acciones, por lo que bajo este escenario es probable una devaluación del dólar, similar a la que sucedió con el peso en México en diciembre de 1994.

Las autoridades monetarias, se verían obligadas a aumentar las tasas de interés, a fin de retener a los inversionistas extranjeros con sus fondos. Pero un fuerte incremento de las tasas de interés conduciría a una recesión, reduciendo la demanda de bienes y servicios importados pero también domésticos, generando una caída de la producción, un aumento del desempleo y un retorno al déficit presupuestal⁷⁸. En este sentido, el euro podría ser el refugio de los inversionistas en el futuro.

En una economía global, donde los mercados están estrechamente relacionados, las percepciones de los inversionistas son muy sensibles a los movimientos cambiarios y, una caída del dólar inmediatamente ocasionaría una crisis económica de enormes proporciones en Estados Unidos con repercusiones en sus principales socios comerciales, entre ellos México.

éxito etapa de crecimiento, lo cual abriría la posibilidad de que Estados Unidos entre a un periodo de lenta expansión económica. Véase Jauregi, Manuel "Preocupa el dólar", Diario *Reforma*, 27 de diciembre del 2000, p. 21-

A

⁷⁸ *Idem*

Estados Unidos estuvo sobreconsumiendo en los años 80, financiando este consumo a través de préstamos provenientes del exterior, lo cual derivó en un persistente déficit en cuenta corriente. A pesar de que Estados Unidos mantiene un déficit en cuenta corriente abultado en los años noventa, éste tiene una característica cualitativamente distinta con respecto al de los años ochenta. Debido a que las políticas fiscales han estado dirigidas a la eliminación del déficit presupuestal, ello ha dejado más ahorro disponible para inversión en plantas y equipo del sector privado, pero no ha sido acompañado este dinamismo económico por políticas encaminadas a estimular el crecimiento del ahorro privado.

En la actualidad, los préstamos que se piden en el exterior sirven para financiar las compras de equipo y maquinaria y no para solventar las compras de bienes de consumo como ocurría en los años ochenta. Irónicamente, este fenómeno al incidir negativamente en la balanza comercial, ha provocado la expansión de la capacidad productiva de Estados Unidos y ello se refleja en que mantiene tasas de crecimiento más dinámicas con relación a los principales socios comerciales. Es importante remarcar que gran parte del déficit en cuenta corriente es generado por las presiones que ejerce el déficit comercial. (véase cuadro 2.12)

No es de extrañar que para la administración Clinton, las políticas de liberalización del comercio y la inversión encabezadas por Estados Unidos en los mercados mundiales han sido un componente clave en la expansión sostenida de la economía durante los noventa. Es por ello, que este país seguirá defendiendo la idea de que el comercio exterior es un detonante del crecimiento en aquellas economías que han liberalizado su sector externo.

Siendo Estados Unidos una economía receptora de grandes flujos de capital (productivos y de cartera) provenientes del exterior, es importante señalar que mientras eso siga ocurriendo, la paridad cambiaria del dólar respecto a otras monedas, seguirá apreciándose, lo cual es congruente con la política del Tesoro de mantener un dólar fuerte. Sin embargo, ello implicaría para el sector externo de Estados Unidos un aumento del déficit comercial y en cuenta corriente, a menos de que se encuentre una fórmula dentro de la política económica que vaya orientada a reducir el déficit externo, aun cuando se haya corregido el desequilibrio fiscal.

Cuadro 2.12
Estados Unidos: Balanza de Pagos 1992-1998
(miles de millones de dólares)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Cuenta Corriente	(51.81)	(85.94)	(123.21)	(115.22)	(135.44)	(155.38)	(233.76)
Bienes: Exportación (fob)	442.13	458.73	504.45	577.69	613.89	681.27	673.02
Bienes Importación (fob)	(536.43)	(589.44)	(668.59)	(749.57)	(813.32)	(877.28)	(919.04)
Balanza Comercial	(94.32)	(130.42)	(164.14)	(171.88)	(189.43)	(196.01)	(246.03)
Servicios: Crédito	175.04	184.35	199.25	217.80	236.71	256.16	258.27
Servicios: Débito	(116.49)	(122.41)	(132.45)	(141.98)	(152.0)	(166.1)	(176.92)
Saldo Bienes y Servicios	(35.77)	(68.78)	(97.34)	(96.06)	(104.72)	(106.04)	(164.68)
Ingreso: Crédito	125.15	126.85	157.89	204.00	213.36	241.95	242.78
Ingreso: Débito	(105.53)	(106.01)	(144.98)	(188.42)	(202.98)	(251.43)	(269.68)
Saldo de bienes, serv e ingreso	(16.13)	(48.0)	(84.42)	(80.48)	(94.34)	(115.53)	(191.58)
Cuenta Financiera	96.11	86.51	128.01	147.62	187.89	255.94	243.89
Inversión extranjera direct	(42.66)	(77.95)	(75.21)	(96.65)	(81.07)	(121.84)	(131.93)
Inv. Dir en econo, decla	17.94	48.99	44.59	57.65	77.62	93.45	196.23
Activos de inversión de cartera	(49.17)	(146.25)	(60.31)	(100.07)	(115.80)	(87.98)	(89.35)
Pasivos de inversión de cartera	71.98	110.98	139.40	237.48	367.63	383.51	268.13

Fuente: Elaborada con base en *International Financial Statistic Yearbook*, IMF, 1999, p. 928

Un indicador adicional que revela los desequilibrios externos de la economía estadounidense se ubica en el renglón de la posición de la inversión internacional dentro y fuera de Estados Unidos. Durante el periodo 1992-1998, los activos financieros totales de Estados Unidos en el exterior fueron inferiores a los recursos provenientes del exterior, generando un creciente saldo negativo para Estados Unidos. Si bien en 1992, el balance fue deficitario en alrededor de 454 mil millones de dólares para 1998 este se incrementó más de 3.3 veces, llegando a 1 billón 538 mil millones de dólares.

La IED acumulada durante el periodo mostró un comportamiento irregular, ya que arrojó un saldo positivo de 102 mil millones de dólares en 1992, el cual pasó a 300 mmdd en 1995, pero descendió en 1997 llegando a los 173 mmdd, para terminar con un balance negativo de 53 mil millones de dólares. (Cuadro 2.13).

Cuadro 2.13
Estados Unidos: Inversión Internacional e Inversión Extranjera Directa
(miles de millones de dólares)

Concepto	1992	1995	1997	1998
Activos:	2,464.16	3,754.31	5,007.11	5,947.98
Inversiones de EEUU en el exterior				
IED en el exterior	798.63	1,307.16	1,793.68	2,140.53
Pasivos:	2,918.79	4,291.36	6,329.58	7,485.45
Inversiones externas en EEUU				
IED en EEUU	696.18	1,005.73	1,620.54	2,194.10
Saldo para Estados Unidos				
De la inversión total	(454.63)	(537.05)	(1,322.47)	(1,537.47)
De la IED	102.45	301.43	173.14	(53.57)

Fuente: Elaborada con base en *Estadísticas Financieras Internacionales*, FMI, Febrero de 1999, p.302.

Haciendo un panorama de la situación del sector externo estadounidense encontramos un desempeño contrastante en diversos indicadores. Si bien Estados Unidos aumentó su participación en el comercio mundial llegando al 20%, su saldo deficitario en la balanza comercial y de cuenta corriente son serios motivos de preocupación, pues si bien se pudo frenar el déficit presupuestal considerado como el principal factor macroeconómico que incidía directamente en estos dos déficits, aun no hay señales que indiquen una disminución significativa.

Ante la incapacidad de la economía estadounidense para generar las fuentes de ahorro suficientes para no depender del ahorro externo, este balance deficitario de la inversión internacional y de la IED estadounidense se convierten en fuentes de desequilibrios muy importantes que pueden amenazar el desempeño de la economía si se presenta algún desajuste cambiario en el dólar o un descenso en la actividad productiva interna.

Desde 1985, Estados Unidos se ha convertido en el deudor internacional más importante debido a sus desequilibrios comercial y financieros. (cuadro 2.14) Dada la magnitud de posiciones financieras que tienen los extranjeros en sus mercados accionarios y de deuda, ello ya implica riesgos sobre todo si ocurre una desaceleración incierta y una caída del dólar, situación, lo cual

pondría en vulnerabilidad a la economía, desatando una crisis en la que los propios estadounidenses conocerían el lado negativo de la globalización.

Cuadro 2.14
Estructura de los Pasivos de la
Inversión Internacional de Estados Unidos 1992-1998
(miles de millones y billones de dólares)

PASIVOS	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
IED	696.1	768.4	757.8	1,005.7	1,223.6	1,620.5	2,194
Inversión de Cartera	1,158.6	1,335.	1,413.5	1,869.8	2,369.1	2,918.2	3,442.9
Acciones	328.9	373.5	397.7	527.6	656.7	915.9	1,185.8
Deuda	829.6	962	1,015.8	1,342.2	1,712.3	2,002.3	2,257
Autoridades Monetarias	114.3	133.7	157.1	169.4	186.8	211.6	228.2
Bancos	707.6	746.8	858.3	922.4	941.3	1,105	1,141

Fuente: Elaboración propia con base a *International Financial Statistics*, Yearbook, IMF, 1999, p. 930

Por citar un ejemplo del grado de apalancamiento de la economía estadounidense, la inversión de cartera de los extranjeros en EEUU para 1998 asciende a 3 billones 442 mil millones de dólares, de los cuales 1 billón 185 mil millones se encuentran en acciones y los 2 billones 257 restantes son títulos de deuda. Asimismo, las autoridades monetarias han incrementado su deuda desde 1992, –aunque no es tan abultada- la cual pasó de 114 mil millones a 228 mil millones de dólares en 1998.

Si bien en la postguerra fría, Estados Unidos recuperó su liderazgo económico como el principal país exportador e importador del mundo, sigue siendo un país con déficits crecientes tanto en su balanza comercial como en cuenta corriente. Aunque esta situación parezca paradójica, el desempeño relativamente exitoso de su sector externo estriba en que ha incrementado sustancialmente sus exportaciones de servicios. A pesar de que su balance acumulado en IED se encuentra en un relativo equilibrio, la mayor proporción activos fijos del exterior ha contribuido a la expansión de su capacidad productiva. Pero en contraparte, es una economía que se ha hecho dependiente de la deuda externa, la cual esta presente en el crecimiento de las adquisiciones de valores gubernamentales por parte de todo tipo de inversionistas extranjeros.

2.7 La inversión extranjera directa y la deuda pública y externa

El régimen de inversión vigente en Estados Unidos es el más liberal de la región de América del Norte. Lo anterior es resultado directo de que esa nación se considera el líder del libre comercio e inversión en el mundo. Solamente basta observar la presencia y el tamaño de las empresas transnacionales en la economía estadounidense.

Aun así existen algunas restricciones para el capital foráneo. Destaca la creación de la Exxon-Florio Act⁷⁹ que exige la notificación al poder ejecutivo de aquellas adquisiciones de empresas estadounidenses por inversionistas extranjeros, reservándose la facultad de bloquear dicha adquisición por razones de seguridad nacional. Si bien en la práctica reciente, dicha facultad sólo ha sido ejercida en una ocasión⁸⁰, siempre quedará abierta la posibilidad para que en el futuro se redimensione la interpretación de lo que se considera seguridad nacional y que este mecanismo de revisión pudiera convertirse en un verdadero obstáculo para frenar los flujos de inversión hacia ese país.

Además de esta limitación de carácter transectorial, existen también restricciones al capital foráneo en sectores específicos. Destaca en particular la exclusión de IED en transporte marítimo como resultado de la aplicación de la Jones Act⁸¹. Asimismo, existen impedimentos en energía atómica, telecomunicaciones, minería, transporte aéreo y agencias aduanales.

En los demás sectores de la economía, se puede afirmar que el capital foráneo goza de plena apertura, lo que confirma la naturaleza liberal del régimen de inversión en dicho país. Tan es así, que ese país es el principal receptor de los flujos mundiales de inversión. Lo anterior debe a que "Estados Unidos ha establecido el principio de trato nacional en torno a la Inversión Extranjera Directa (IED). Generalmente las empresas extranjeas en principio no enfrentan obstáculos para

⁷⁹ La Defense Production Act fue reformada para incluir la propuesta Exxon-Florio. En ésta se contempla la creación del Comité de los Estados Unidos para la Inversión Extranjera que es la autoridad administrativa que revisa adquisiciones por extranjeros de empresas estadounidenses. Para una descripción del régimen jurídico en Estados Unidos, véase *Foreign Direct Investment in the United States*, Edward M. Graham y Paul Krugman, Institute for International Economics, Segunda Edición, Washington, D.C., 1991

⁸⁰ Fue el caso de una compañía de nacionalidad China llamada CATIC a la que se le impidió adquirir Mamco Manufacturing Company, empresa estadounidense que fabrica partes para aviones.

⁸¹ Véase el *Jones Waiver Statute* que data de principios del siglo XX y que al igual que otras legislaciones protege al sector marítimo.

operar en el mercado estadounidense. Cuando no se otorga el trato nacional, generalmente ello obedece a razones de seguridad nacional, de manera que en áreas como la energía nuclear, telecomunicaciones y transportes que cuentan con regulaciones federales, la IED es restringida⁸².

Al final de la década de los años 90, la IED que recibió Estados Unidos creció alrededor de 17 veces el monto de su valor inicial. Si bien en 1992 había recibido 17 mil 900 millones, hacia 1999 este monto había llegado a los 282 mil millones de dólares, convirtiendo a Estados Unidos como una de las economías industrializadas que recibió los mayores flujos mundiales de IED. (cuadro 2.15)

Cuadro 2.15
Estados Unidos: Flujos Anuales de
Inversión extranjera directa 1992-1999
(miles de millones de dólares)

Año	Inversión extranjera directa de EEUU en el exterior	Inversión extranjera directa en EEUU
1992	42.66	17.94
1993	77.95	48.99
1994	75.21	44.59
1995	96.65	57.65
1996	81.07	77.62
1997	121.84	93.45
1998	131.93	196.23
1999	152.16	282.51

Fuente: Elaboración propia con base a International Financial Statistics Yearbook, IMF, 1999, p.929

El crecimiento de la deuda pública estadounidense en los noventa estuvo asociado fundamentalmente a que las tasas de interés y el mercado de bonos estadounidense han sido relativamente estables, incluso dentro de las economías más industrializadas.

A lo largo de esa década, los inversionistas extranjeros que van desde compañías de seguros, fondos de pensiones, bancos centrales y particulares, han ido incrementado su participación como tenedores de bonos y valores del gobierno de Estados Unidos. En 1992, los inversionistas

⁸² Rosas, María Cristina, *México y la política comercial externa de las grandes potencias*, op.cit. p. 126

foráneos detentaban el 17.4% de la deuda externa, la cual para fines de 1998 alcanzó los 1.2 billones de dólares (33.5%). (Véase cuadro 2.16). La aparición del superávit presupuestal en los últimos 2 años ha tenido un impacto marginal en la reducción de las deudas pública y externa, pues éstas durante el periodo 1990-1999 aumentaron 1.6 y 2.3 veces, respectivamente. La deuda pública pasó del 56% al 64% del PIB, aunque habría que destacar que durante ese lapso llegó a representar el 68.6%, mientras que la externa presentó una participación promedio del 22.7% respecto a la pública.

Cuadro 2.16
Estados Unidos: Deuda Pública como Porcentaje del PIB 1990-1999

ANO	Deuda Pública (billones de dólares)	Deuda Externa (mdd y billones de dólares)	Deuda Pública (% del PIB)	Deuda Externa (% de deuda pública)	Deuda Externa (% del PIB)
1990	3,206	458.4	56.4	14.2	7.9
1991	3,598	491.7	61.4	13.6	8.3
1992	4,002	549.7	65.1	13.7	8.7
1993	4,351	622.9	67.2	14.2	9.4
1994	4,643	667.3	67.8	14.3	9.2
1995	4,921	835.2	68.4	16.9	11.2
1996	5,207	1,102.1	68.6	21.1	14.1
1997	5,369	1,241.6	67.2	23.1	15.1
1998	5,478	1,276.3	65.2	23.2	14.9
1999	5,614	1,268.7	64.2	22.5	13.7

Fuente: Elaboración con base a U.S. Department of Commerce, *Statistical Abstract of the United States*, varios años.

La deuda pública a lo largo de los años noventa se ha mantenido en un nivel promedio del 65% del PIB, mientras que la deuda externa representó una participación promedio respecto del producto interno del 11%. A pesar del enorme peso de la deuda pública sobre el PIB, Estados Unidos ha podido, sobre todo a partir de 1993, superar las restricciones que eso implicaba en términos de los objetivos que buscaba en materia de política fiscal. Lo anterior no ha sido impedimento para lograr al final de la década importantes superávits presupuestales y tasas de interés relativamente estables.

Sin embargo, es importante resaltar que la evolución de la deuda externa estadounidense se ha incrementado paulatinamente. En este sentido, la situación que imperó hacia el final de 1999 marca un significativo contraste con la realidad de cinco años atrás. En ese entonces, los extranjeros tenían 641 mil millones en bonos del Tesoro de EE.UU, el 20% del total de deuda interna de ese momento. Entre los diversos factores que se atribuyen a esta situación, diversos analistas concluyen que los estadounidenses no parecen estar tan interesados en el mercado de los bonos del Tesoro, en cambio los extranjeros muestran un interés mayúsculo⁸³.

Uno de los factores que ha acelerado esta tendencia es que el gobierno de EE.UU. está aprovechando los superávits en el presupuesto para pagar la deuda nacional, lo que eleva la proporción de deuda en manos de los inversionistas foráneos: la situación ha generado inquietud entre algunos economistas, quienes temen que los inversionistas extranjeros se sientan más inclinados que los domésticos a sacar su dinero fuera de los mercados de Estados Unidos a los primeros signos de alarma⁸⁴.

Esta preocupación podría provenir quizá por el interés que pueda despertar la introducción del euro entre los inversionistas, ya que podría presentarse un cambio radical en la denominación de los valores gubernamentales que hoy se encuentran en dólares por euros. La consecuencia de una retirada de los inversionistas extranjeros del mercado de bonos estadounidense podría ser una dramática caída del dólar y una alza de las tasas de interés.

En el mercado global que caracteriza el mundo moderno, nada asegura el que los inversionistas extranjeros se encuentren menos inclinados a retirar su dinero de EE.UU, que los inversionistas locales. En todo caso los inversionistas institucionales foráneos tienen una conducta muy parecida a la de los fondos de pensión y compañías de seguros de EE.UU. Lo anterior, podría convertirse en un serio problema para la economía estadounidense, ya que si los inversionistas europeos o asiáticos deciden retirar sus fondos, ocasionarían fuertes desequilibrios macroeconómicos en Estados Unidos, siendo la globalización financiera, en este caso, el principal responsable.

⁸³ "Los extranjeros financian a EE.UU. Cerca de un 40% de la deuda estadounidense está en manos foráneas", *Reforma*, 19 de diciembre de 1999, p.20A

⁸⁴ *Idem*

Los inversionistas japoneses, cuya economía ha estado deprimida por casi una década, han mostrado un particular entusiasmo por los bonos del tesoro estadounidense. Los europeos, que otrora fueron ávidos compradores de papeles del Tesoro, recientemente han comenzado a asumir más riesgos, colocando en 1999 más dinero en el mercado de acciones de EE.UU que en 1998.

Esta oleada de inversión extranjera es la otra cara de la moneda del gigantesco déficit comercial de EE.UU. En esencia, EE.UU se esta endeudando en el extranjero para comprar importaciones e invertir en el país. Los extranjeros financian las inversiones de diversas formas: construyen plantas en EE.UU, compran empresas, hacen depósitos en bancos estadounidenses, toman posiciones en títulos bursátiles y compran bonos corporativos y gubernamentales.

En los últimos cinco años, un creciente número de inversionistas extranjeros han escogido esta última opción. Los bonos del Tesoro son considerados los instrumentos financieros más seguros para invertir, puesto que virtualmente nadie se toma en serio el riesgo de un cese de pagos por parte de EE.UU. Esto los convirtió en productos muy atractivos cuando se produjo la crisis financiera global que estalló en Tailandia en julio de 1997 y que terminó en 1999.

Los bancos centrales también compran bonos del Tesoro, a medida que acumulan dólares. En los últimos meses, por ejemplo, el Banco de Japón ha comprado dólares en un esfuerzo por evitar un excesivo fortalecimiento del yen. El banco central no desea tener el dinero en efectivo, y no lo arriesgaría en el mercado accionario, por lo que termina adquiriendo bonos del Tesoro denominados en dólares.

Por lógica, si los bonos japoneses pagan 1.5% y los bonos de EE.UU, otorgan 6.0%, o incluso si en Europa donde los bonos del gobierno pagan 4%, los bonos del Tesoro lucen más atractivos. Los bonos del Tesoro también atraen al conservadurismo natural de algunos extranjeros, especialmente las aseguradoras japonesas y otras instituciones. Esto explica porqué los bonos del Tesoro son más populares entre los inversionistas extranjeros que los bonos empresariales.

Por su parte, los inversionistas europeos han comenzado a buscar mayores rendimientos de los que pueden obtener con los bonos del Tesoro. Los europeos colocaron el 65% de su portafolio de inversiones en EE.UU en títulos bursátiles, frente al 40% de 1998 y el 19% en 1997, de acuerdo a los cálculos de la consultora Wrightson Associates⁸⁵.

La magnitud de los pasivos financieros estadounidenses pueden convertirse en un serio dolor de cabeza para la economía de ese país, pues ante una caída del dólar, los inversionistas buscarían refugiarse en una moneda fuerte y, en este caso las posibilidades de cambiar sus activos financieros por euros, es una alternativa creíble y real.

2.8 La economía estadounidense ¿Nuevo paradigma en el capitalismo contemporáneo?

En los años noventa, pese a seguir siendo una economía con algunos grandes desafíos en su sector externo, los Estados Unidos han conseguido una fortaleza económica que no tenían desde la Segunda Guerra Mundial. A finales de los años ochenta, el sistema productivo estadounidense experimentó una transformación basada en lo que se ha denominado el modelo americano de flexibilización laboral y productiva⁸⁶.

Frente a otros países industrializados y sus modelos de desarrollo económico, Estados Unidos parece ser que ha instrumentado el suyo, el cual le ha redituado mejores resultados con respecto a Japón, Alemania y los tigres del Sudeste Asiático.

Diversos parámetros se han empleado para describir que el desempeño de Estados Unidos ha sido mejor que el de sus principales competidores en tres aspectos económicos básicos: crecimiento de la producción, productividad y creación de empleos⁸⁷.

⁸⁵ *Idem.*

⁸⁶ Al respecto véase "Desperately seeking a perfect model" *The Economist*. Abril 10 de 1999, p.67

⁸⁷ *Idem*

La economía estadounidense durante 1992-1998 creció a una tasa promedio anual del PIB de 3.1% comparada con un débil 0.8% de Japón y 1.7% de Alemania. Estas cifras se deben a que tanto Japón como Alemania han experimentado recesiones mientras que Estados Unidos ha expandido su economía.

En Estados Unidos el crecimiento del PIB per cápita ha crecido 1.6% durante 1989-1998, al igual que en Japón; sin embargo en Alemania el crecimiento del PIB per cápita fue ligeramente superior al de los EEUU (1.9%).

La segunda medida de un adecuado desempeño económico es el crecimiento de la productividad. Un estudio⁸⁸ reveló que en el periodo 1958-1996 el crecimiento de la productividad de la economía estadounidense ha sido resultado de las enormes inversiones realizadas tanto en las industrias de la computación como en las de alta tecnología, lo que ha motivado a afirmar que el crecimiento económico experimentado en los años noventa está siendo conducido por las industrias de la electrónica, maquinaria eléctrica e instrumentos.

A este respecto, se señala el papel explícito de bienes intermedios como los semiconductores y los microprocesadores en el crecimiento dinámico de estos sectores, dado que son indispensables para la producción de computadoras y equipo de alta tecnología, y guardan una estrecha relación con el auge de la industria electrónica y de equipo eléctrico, debido a que son las industrias que registran las tasas de producción y productividad más elevadas. Asimismo, también sobresale la contribución que estas industrias en crecimiento de la productividad total de los factores de la economía. Ello contrasta con el crecimiento lento de sectores como tabaco, productos de piel, petróleo y gas, los cuales muestran un promedio que está por debajo del crecimiento del producto y tienen bajo o negativo crecimiento de productividad⁸⁹.

En este aspecto, Estados Unidos está disfrutando de niveles de productividad más altos comparados con los obtenidos en la década de los ochenta. En los años ochenta la productividad alcanzada por trabajador tanto en Japón como en Alemania creció al doble de los EEUU. En el periodo 1989-1998, la tasa anual de crecimiento fue de 1.0% en Estados Unidos, en Japón de

⁸⁸ Jorgenson, Dale y Kevin Stiroh, "U.S. Economic Growth at the Industry Level", en *The American Economic Review*, mayo del 2000, núm. 2, vol. 90, pp.161-166

⁸⁹ "Desperately seeking a perfect model" *The Economist*, op.cit

1.3% y en Alemania de 2.6%. Otro campo en donde Estados Unidos ha salido bien librado es en la creación de puestos de trabajo. La tasa de desempleo estadounidense se ha situado en un 4.2%, en cambio en Alemania ésta se ha situado en un 10.5% y sorprendentemente por primera puede estar situada por debajo de la tasa de desempleo de Japón (4.6%)⁹⁰.

En una literal aplicación del concepto de la destrucción creativa de Schumpeter, EEUU perdió 44 millones de empleos en el proceso de ajuste de su economía, pero simultáneamente se crearon 73 millones en el sector privado, obteniendo una ganancia neta de 29 millones de puestos de trabajo desde 1980. Alrededor del 55% del total de la fuerza de trabajo tiene un nuevo empleo, en donde dos terceras partes de los trabajadores se ubican en industrias que pagan más que el promedio salarial. Frente a la Unión Europea, estos resultados contrastan con los 4 millones de empleos creados en el mismo periodo. Así pues, desde 1991, la Unión Europea ha perdido alrededor de 5 millones de empleos mientras que la economía estadounidense ha creado más de 14 millones de nuevos empleos⁹¹.

Sin embargo, el auge económico de los Estados Unidos no escapa a las críticas sobre los impactos que ello ocasiona en la distribución del ingreso. En este sentido se afirma que el fenómeno de la inequidad avanza más rápidamente en ese país. A decir de esto, se ha expuesto que el 20% de la población más rica gana nueve veces más que el 20% más pobre, comparado con una tasa de 4 veces en Japón y 6 veces en Alemania. A pesar de los más altos promedios de ingreso que se tienen en EEUU, el 20% más pobre de Japón esta 50% en mejores condiciones que el 20% más pobre de los Estados Unidos⁹².

En los países desarrollados, sobre todo en Estados Unidos, se ha dado una importancia mayúscula a sostener que los fundamentos macroeconómicos son pieza clave para propiciar que el aparato productivo constantemente esté operando con cambios tecnológicos y, por ende, desarrolle innovaciones a un ritmo constante. Bajo este enfoque lo que se busca es propiciar reformas económicas que reduzcan el desempleo y estimulen la innovación tecnológica en el campo de la información a fin de mejorar el desempeño económico, tanto en el terreno industrial como comercial. Los enfoques macroeconómicos sugieren que cualquier modelo económico

⁹⁰ *Idem*

⁹¹ Zuckerman, Mortimer, *op.cit.* p. 19

⁹² "Desperately seeking a perfect model", *The Economist*, p.68

debe incluir políticas que propicien un alto ahorro, apertura al comercio, sólida educación y tener fundamentalmente sanas políticas fiscales y monetarias⁹³.

Algunos factores que describen el éxito del funcionamiento de la economía estadounidense son la creación de muchos empleos, la flexibilidad de los mercados de trabajo, la sensibilidad del comportamiento de los precios y las tecnologías informativas, ya que son los elementos que estimulan la innovación tecnológica.

A continuación se describen algunos de las principales características del modelo estadounidense que lo diferencian del resto de las diversas formas de asumir el capitalismo en el resto del mundo desarrollado. (véase cuadro 2.17)

La nueva reconfiguración del aparato industrial estadounidense la ha valido para acrecentar su influencia en las relaciones económicas internacionales, pues su notable crecimiento económico la respalda como una de las economías más importantes del siglo XXI. Es importante señalar que el dólar -a pesar de lo que se pensaba hace 15 años- se ha podido mantener como una de las monedas más fuertes y sólidas, lo cual le permite ejercer una enorme influencia en el comercio mundial y en muchas economías sobre todo latinoamericanas debido a su dependencia económica respecto de ese país.

⁹³ *Idem.*

Cuadro 2.17
Principales Características de los Modelos Económicos Modernos

	PUNTOS POSITIVOS	PUNTOS NEGATIVOS
MODELO ESTADOUNIDENSE	<ul style="list-style-type: none"> *flexibilidad en el mercado de trabajo *bajos impuestos *feroz competencia *capitalismo corporativo, el cual presiona a los gerentes para maximizar ganancias 	<ul style="list-style-type: none"> *amplias desigualdades en el ingreso *bajos beneficios del sistema de seguridad social *baja calidad de servicios públicos como la educación primaria y secundaria *bajas tasas de ahorro *ganancias de corto plazo
MODELO JAPONES	<ul style="list-style-type: none"> *Empleo de toda la vida estimulado por la lealtad y altos grados de habilidades *educación especializada de alta calidad *estrechas relaciones entre los bancos y las empresas *visión de largo plazo por parte de los gerentes 	<ul style="list-style-type: none"> *Los altos niveles de ahorro canalizados al mercado inmobiliario y en insuficiente reciclaje de los excedentes financieros en el mercado internacional son fuentes de la crisis de 1997-1998.
MODELO ASIATICO	<ul style="list-style-type: none"> *Políticas de mercado amistosas *flexibilidad en los mercados de trabajo y mercados abiertos *Políticas económicas de corte liberal y con fuerte intervención gubernamental 	<ul style="list-style-type: none"> *Ha dado paso a gobiernos corruptos *No existe un modelo único de desarrollo en el Este de Asia.
MODELO ALEMAN SOCIAL DE MERCADO	<ul style="list-style-type: none"> *excelente educación y capacitación *la poca dispersión salarial cultiva la armonía social *estrechas relaciones entre empresas y bancos 	<ul style="list-style-type: none"> *poderosos sindicatos *altos impuestos *excesivos beneficios a los desempleados *amplias restricciones al mercado laboral y de productos que ha conducido a un persistente desempleo
MODELO SUECO (tercera vía)	<ul style="list-style-type: none"> *mercados relativamente abiertos con un extensivo sistema de bienestar social *estrecha dispersión salarial *esquemas de empleo que presionan a los desempleados de regreso al trabajo 	<ul style="list-style-type: none"> *incremento de la inflación y recesión agudizada por el incremento del déficit presupuestal *costosos esquemas de trabajo *altos impuestos personales que inhiben incentivos para el trabajo
MODELO NEOZELANDES	<ul style="list-style-type: none"> *Reformas radicales en los 80 transformaron la economía rica más regulada y cerrada a una economía de libre mercado con las más bajas tasa impositivas, bajas barreras al comercio y amplias privatizaciones 	<ul style="list-style-type: none"> *Gran incremento de la inequidad

Cuadro 2.17
Principales Características de los Modelos Económicos Modernos
(Continuación)

<p align="center">MODELO HOLANDES</p>	<p>Se le considera el modelo a seguir en Europa</p> <p>*Los trabajadores han aceptado menos incrementos de pagos para crear más empleos.</p> <p>Dinámico descenso del desempleo de 3.6% en el área de los 11 países de la zona euro, en donde es el 10.6%.</p> <p>*reglas sobre el tiempo parcial, los empleos temporales y las tasas impositivas del sistema de seguridad social, han sido relajadas</p> <p>*ofrece un camino para terminar con el desempleo sin grandes reducciones en el sistema de seguridad social</p>	<p>*un tercio de los trabajadores tiene jornada incompleta, que es la más alta proporción en el mundo industrializado</p>
--	---	---

Fuente: "The good (and bad) model guide", *The Economist*, Abril 10 de 1999, p.68

En este sentido, los desafíos en el terreno económico, comercial y financiero que ha de enfrentar Estados Unidos en su quehacer de potencia hegemónica, nos lleva a la reflexión de que no solamente esta compitiendo su economía con otros polos de desarrollo sino con diversos tipos de capitalismo y modelos de crecimiento económico, lo cual abre el camino para un análisis más exhaustivo sobre las estrategias económicas que cada país industrializado instrumenta para adaptarse mejor a los cambios económicos mundiales.

La política económica exterior estadounidense parece estar preparada para iniciar un nuevo siglo en donde las pautas y tendencias que ha de asumir el desarrollo del comercio internacional estén en consonancia con los intereses de las grandes corporaciones de Estados Unidos. A este respecto, no se debe perder de vista que las acciones de su política económica exterior y, específicamente su política comercial irán orientadas a abrir mayores espacios para el comercio y la inversión de sus empresas, sobre todo en aquellos mercados que son considerados campo natural de acción como lo son América Latina y el Pacífico Asiático.

CAPITULO III

LA POLITICA ECONOMICA

EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS 1990-2000

La política económica exterior de Estados Unidos ha tenido como principal prioridad la ampliación y acceso a los mercados internacionales bajo una pauta de ejercer un pleno dominio de las relaciones económicas internacionales después de la guerra fría.

La expansión del comercio internacional se ha convertido en una de las características más evidentes del proceso de globalización liderado por los países industrializados más avanzados. El interés estratégico de la política comercial estadounidense es no perder influencia en los temas de la agenda global de comercio y, al mismo tiempo, ejercer su liderazgo mediante la globalización de sus industrias de alta tecnología.

Es indispensable no perder de vista que dentro de la estrategia de la política económica exterior, la política de mantener un dólar fuerte como moneda de reserva y como medio de pago de las transacciones comerciales corrientes constituye una de las prioridades fundamentales para el liderazgo económico en el mundo.

Este escenario de creciente competencia económica hace que Estados Unidos, en vistas del enorme potencial de crecimiento que tiene la región latinoamericana, esté dirigiendo sus esfuerzos en asegurarse un espacio natural de acceso de sus productos e industrias, lo cual supone su creciente interés por avanzar en la integración comercial en el continente americano bajo su dirección. El Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) busca construir un ambicioso proyecto que aglutinaría al mercado más grande del planeta.

La consolidación del proceso de integración europea y la entrada del euro a la escena internacional, sin duda, representa ya en sí un factor de competencia y será un elemento que equilibre las relaciones económicas en la región del Atlántico Norte.

Sin embargo, su papel de potencia económica ante la emergencia de actores regionales como China sentarán las bases de un diálogo y estrecha cooperación en el funcionamiento del comercio internacional sobre todo en aquellos sectores sensibles para ambos países.

3.1 La globalización de la economía estadounidense

La cambiante naturaleza de la hegemonía estadounidense ha dejado al descubierto que la globalización que promueve y fomenta tiene consecuencias severas para los países subdesarrollados en diversas manifestaciones y procesos económicos. Como bien se ha comentado, “la globalización, por supuesto, no esta evolucionando equitativamente, y de ninguna manera es totalmente benigna en sus consecuencias. Muchas personas que viven fuera de Europa y Norteamérica la consideran, y les desagrada, una occidentalización –o incluso una americanización, ya que Estados Unidos es ahora la única superpotencia económica, cultural y militar dominante en el orden mundial-. Muchas de las expresiones culturales más visibles de la globalización son estadounidenses: Coca-Cola, McDonald’s, la CNN”⁹⁴.

En otras palabras, el hecho más sobresaliente que nos habla de la globalización de las tecnologías informativas estadounidense, es que ese país domina el mundo del internet, dado que alrededor del 90 por ciento de los sitios web son estadounidenses y sus compañías son las principales proveedoras de herramientas computacionales⁹⁵.

La hegemonía estadounidense que venía debilitándose en los años ochenta ha encontrado en la llamada “Nueva Economía” la oportunidad de renovarse y actualizar sus perspectivas de dominio y control en las tecnologías más sofisticadas en los noventa, lo cual supone que retoma el liderazgo en el terreno científico-tecnológico. Ello trae consigo una enorme capacidad y habilidad de mantener su fortaleza económica y política en la arena global.

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

⁹⁴ Giddens, Anthony, *Un mundo desbocado. Los efectos de la globalización en nuestras vidas*. Taurus, Buenos Aires, 1999, p. 27

⁹⁵ Zuckerman, Mortimer, *op.cit.*, p.20

La sociedad postindustrial –como la ha denominado Peter Ducker⁹⁶– es aquella que en donde el conocimiento al convertirse en el principal medio de producción, conlleva un proceso en donde existe una alta prioridad por el capital humano altamente calificado capaz de manipular adecuadamente las tecnologías más sofisticadas. Lo anterior está íntimamente relacionada al “rápido desarrollo y aplicación de nuevas tecnologías de la información, que está permitiendo el paso de una economía basada en la producción industrial de bienes a otra soportada por la provisión de servicios basados en el conocimientos, las ideas y en la información. Es decir, es un cambio desde una economía basada, fundamentalmente, en el uso del capital humano, desde una economía básicamente material a otra intangible. Es la revolución tecnológica que va a marcar el desarrollo del Siglo 21, al igual que la “Revolución Industrial” lo hizo en el siglo 19”⁹⁷.

En el terreno comercial la posición como principal proveedor de tecnologías de la información la convierte como la economía líder del desarrollo tecnológico mundial. Así pues, la brecha económica entre los países industrializados y subdesarrollados se amplía cada vez más, debido a que solo unos cuantas economías poseen los recursos para crear nuevas tecnologías. En este sentido, la desigualdad entre las naciones centrales y las de la periferia continúa ampliándose.

Sin duda, el inicio de la posguerra fría marcó un parteaguas para la política económica exterior estadounidense y, tuvo al mismo tiempo diversas connotaciones e impactos en diversas regiones y áreas geográficas que alteraron el funcionamiento de la estructura económica y política mundial, lo cual dio lugar a una reformulación estratégica en aspectos y temas relacionados con los intereses comerciales y económicos de EEUU.

El orden económico mundial de la posguerra fría se ha reconfigurado constantemente, lo cual ha colocado a Estados Unidos -junto con la Unión Europea- en uno de los principales actores que dirigirán el comercio y las inversiones durante el siglo XXI.

No obstante, el ascenso de potencias como China hace suponer un cambio en la conformación del bloque comercial asiático, ya que todo apunta a que la nación asiática más grande será una de las potencias regionales más importantes del siglo XXI, lo que sin duda hará que la

⁹⁶ Drucker, Peter, *La sociedad postcapitalista*, Grupo Editorial Norma, México, 1993

⁹⁷ De la Dehesa, Guillermo, “La nueva economía: Estados Unidos frente a Europa”, *Reforma*, 1 de mayo del 2000, Sección Negocios, p. 6-A

diplomacia comercial estadounidense se mueva en dirección de un proteccionismo al interior de sus fronteras y a favor de la liberalización de los mercados exteriores, todavía aun cerrados.

3.2 El papel estratégico del dólar en la política económica exterior estadounidense

Para Estados Unidos, subyace un segundo factor que también afecta el comportamiento de su política económica exterior. Entre los objetivos nacionales que más ha defendido EEUU a partir de los años setenta esta estrechamente ligado a su política monetaria internacional: quiere minimizar las obligaciones sobre sus propias políticas y maximizar sus ganancias provenientes del acuerdo con el resto del mundo⁹⁸.

Sin duda, una de las directrices que guía el comportamiento de la política económica exterior estadounidense es la política de mantener un dólar fuerte, la cual es uno de los aspectos básicos del interés nacional de EEUU, y que ha sido pregonada por la Reserva Federal de EEUU a lo largo de los años noventa. Según el entonces Secretario del Tesoro, Robert Rubin, "un dólar fuerte nos beneficia, nos ayuda a controlar la inflación y las tasas de interés. La tasa de cambio representa nuestras condiciones de comercio con el resto del mundo, y si el dólar tiene fortaleza, provocará los efectos que he mencionado"⁹⁹. Sin duda para la administración Clinton ha sido fundamental preservar esta política de defensa del dólar para así fomentar el crecimiento económico de EEUU. A este respecto se ha señalado que "un dólar fuerte y tasas de inflación y desempleo muy bajas son los tres pilares de la estabilidad económica estadounidense"¹⁰⁰.

No debe perderse de vista que si bien la fuerza del dólar ha ayudado durante los últimos años a detener la inflación, cualquier debilidad en esa variable financiera tendría el efecto contrario, particularmente al incrementar los precios de las importaciones. A este respecto, se puede vislumbrar un escenario en donde "un dólar vulnerable, un mercado de valores que en gran

⁹⁸ Bergsten, Fred, *The Dilemmas of the dollar. The Economics and Politics of United States International Monetary Policy*. New York University Press, 1976, p. 19

⁹⁹ "No habrá cambios en la política del dólar", La Página de The New York Times, *El Economista*, 9 de diciembre de 1996, p. 8

¹⁰⁰ Según la opinión de Martín Baily, investigador de MIT, en un seminario titulado "El Futuro de la Economía de Estados Unidos" la economía estadounidense ha financiado su déficit presupuestario con flujos de capitales del exterior, lo cual puede perder dinamismo en el mediano plazo, véase "Continuará expansión economía EU" en *Reforma*, 18 de septiembre de 1999, Sección Financiera, p.15-A

medida parece sobrevaluado, una amenaza monstruosa de deuda personal y corporativa: todo esto se combina para hacer más probable que la subida espectacular de la economía de Estados Unidos termine en una dura caída en el suelo"¹⁰¹. La deuda conjunta de las corporaciones e individuos ascendió en 1999 a 618 mil millones dólares, lo cual revela el grado de endeudamiento de estos agentes, sin contar claro, las deuda que tienen los gobiernos local y estatal, cuyo monto es de 490 mil millones de dólares. (Cuadro 3.1)

Cuadro 3.1
Principales agentes deudores en Estados Unidos 1990-1998
(Miles de millones y billones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Bancos comerciales	172.1	232.5	294.4	322.2	290.4	278.7	261.8	270.3	215.0
Otras instituciones financieras	138.2	181.8	197.5	234.5	240.1	241.5	214.1	176.6	186.0
Estados y Gobiernos locales	550.3	583.0	566.0	610.8	541.0	465.6	447.5	444.1	490.0
Corporaciones	108.9	150.8	192.5	213.0	224.5	228.8	258.5	265.0	267.9
Individuos	233.9	263.9	289.2	309.9	331.1	347.7	356.6	354.9	351.6
Fondos de Mercado de dinero	45.5	80.0	79.7	80.8	67.6	71.5	91.6	88.9	105.8
Externa	458.4	491.7	549.7	622.9	667.3	835.2	1,102.1	1,241.6	1,276.3
Otros	581.1	579.5	670.9	653.4	805.9	825.9	678.9	552.0	441.4

Fuente: *International Financial Statistics Yearbook*, IMF, 1999, op.cit

Tradicionalmente, los sectores como las empresas automotrices y otros exportadores estadounidenses, siempre han manifestado su temor de que un dólar fuerte puede desestimular las exportaciones. Ante ello, el secretario Rubin señaló en su momento que las exportaciones entre 1992 y 1995 habían tenido un buen desempeño: "La clave para la exportación es, en mi opinión, la competitividad de la industria estadounidense"¹⁰². Ante ello, se ha dicho constantemente en círculos gubernamentales que el tener un dólar fuerte no debe ser motivo de alarma entre los exportadores, ya que al tener tanto una inflación a la baja como tasas de interés estables, la economía estadounidense mantiene su expansión y disfruta de un sólido crecimiento.

¹⁰¹ "Reprueba dólar nuevo examen: preocupa bolsa", *Reforma*, 30 de agosto de 2000, p. 10-A.

¹⁰² "No habrá cambios en la política del dólar", *El Economista*, La Página de The New York Times, 9 de diciembre de 1996, p. 8

Es obvio que EEUU difícilmente podrá corregir en el corto y mediano plazo su déficit en cuenta corriente y comercial debido a las presiones que ejercen sobre su economía diversas naciones industrializadas y en vías de desarrollo, pues se ha comprobado que EEUU es un mercado de exportación de capitales seguro y estable, ya que una política proteccionista o un dólar depreciado alteraría la estabilidad económica internacional, lo cual para EEUU es también una prioridad en su agenda global. Como EEUU es un país con déficit externo, su política monetaria se ha visto tentada a instrumentar diversas vías para hacer frente a su posición deficitaria, entre las que destacan: i) puede mejorar su balance comercial a través del manejo de la inflación interna y atrayendo flujos de capital vía la contracción de la oferta monetaria e incrementado las tasas de interés; ii) puede poner barreras a las importaciones, subsidiar sus exportaciones, detener sus gastos gubernamentales en el exterior y prohibir o desestimular la salida de capitales o adoptar incentivos para la entrada de capitales; iii) puede ajustar el déficit directamente mediante manipulaciones de su tipo de cambio y iv) usar sus reservas o pedir prestado¹⁰³.

En realidad ha operado una política híbrida, dado que EEUU ha financiado su déficit mediante la emisión de bonos del Tesoro y estimulando la entrada de capitales mediante el aumento de sus tasas de interés pero al mismo tiempo, subsidia sus exportaciones.

3.3 La proyección hemisférica de la economía de Estados Unidos en el continente americano

Estados Unidos ha considerado desde que se constituyó como Estado-nación a América Latina como su zona natural de influencia y, a lo largo del siglo XX se ha dedicado a intervenir en los asuntos políticos y económicos de la región.

Sin embargo, la competencia que enfrenta EEUU con otros bloques económicos, a raíz de la institucionalización de algunos procesos de integración comercial, ha despertado un especial interés en establecer acuerdos comerciales con los países latinoamericanos con vistas a expandir

¹⁰³ Bergsten, Fred, *The Dilemmas of the dollar. The Economics and Politics of United States International Monetary Policy*, op.cit, pp. 4-5

su mercado y ejercer un control sobre los recursos naturales y los procesos económicos de la zona.

Debido a las turbulencias económicas de los países del Pacífico Asiático en los noventa y al avance del proceso de integración particularmente de la Comunidad Europea en los años ochenta y principios de los noventa, ha renacido en los círculos empresariales estadounidenses más poderosos la necesidad de reforzar la presencia económica de EEUU en América Latina a fin de no perder terreno frente a sus competidores europeos. Nada más basta observar algunos indicadores de la balanza comercial de EEUU de 1997 para comprobar esta preocupación.

La atención se centra en que el déficit de la balanza comercial de mercancías de Estados Unidos correspondiente a 1997 creció 4.1% por ciento al sumar 198 mil 940 millones de dólares, el más alto desde 1988. Respecto al intercambio por países, el saldo deficitario frente a Japón se ubicó en 55 mil 587 millones de dólares, seguido por el desequilibrio con China por 49 mil 797 millones; mientras que el obtenido por México retrocedió 17.4 por ciento anual al sumar 14 mil 452 millones de dólares, según información del Departamento de Comercio.

Debido principalmente al impacto global generado por la reciente crisis financiera asiática, la contracción en la demanda externa por bienes de origen estadounidense, por parte de las economías del sudeste asiático, obligó a que el intercambio de mercancías se orientará hacia sus principales socios comerciales, entre ellos México. De hecho, las cifras correspondientes a diciembre de 1997 mostraron que el superávit comercial de México con Estados Unidos cayó 43%, al bajar de mil 58 millones a sólo 603 millones de dólares; mientras que el desequilibrio total frente a Hong Kong, Korea, Singapur y Taiwan aumentó 6.6% al reportar un monto de 841 millones de dólares¹⁰⁴. Asimismo, la entrada de la Unión Económica y Monetaria Europea y la introducción del euro ha planteado al dólar diversos desafíos entre los cuales podemos destacar la competencia que se puede generar en el comercio y la inversión entre las dos potencias económicas en la lucha por la influencia económica, sobre todo en Latinoamérica.

¹⁰⁴ "Obtuvo EU un déficit comercial por 198 mil 940 mdd durante 1997; el más alto de los últimos nueve años", *El Financiero*, 20 de febrero de 1998, Sección Financiera, p.13-A.

La dolarización de las economías latinoamericanas ha sido una estrategia de algunos países latinoamericanos para estabilizar sus economías. Argentina, a principios de los años noventa y Ecuador a finales de la década son los casos más representativos. La puesta en marcha del ALCA supondría no solamente la liberalización comercial y financiera en el hemisferio, sino que se tendrá que replantear la necesidad de establecer una unidad cambiaria común. Es decir que, si los gobiernos latinoamericanos no actúan a favor de iniciar un proceso de integración monetaria común, existe el riesgo que conforme los lazos comerciales entre América Latina y EEUU se incrementen cada vez más, la dolarización podría ser una realidad más cercana.

A este respecto encontramos las visiones más sobresalientes en torno a la conveniencia o no de emprender la dolarización del continente. Por un lado, los partidarios de la dolarización, principalmente académicos y ejecutivos estadounidenses argumentan que nada supera a la divisa estadounidense en cuanto a la rapidez para hacer bajar la inflación y las tasas de interés en las economías inestables. Asimismo, la adopción del dólar por parte de las economías latinoamericanas elimina el riesgo para la moneda en circulación, o la amenaza de una devaluación, alentando así la inversión. Ello simplificaría el comercio con otros países al eliminar los costos de las transacciones al tipo de cambio¹⁰⁵.

Sin embargo, la idea de adoptar al dólar como moneda de uso corriente en América Latina, ha causado, de por sí, reacciones adversas, dado que ello estaría socavando para siempre los intentos y la posibilidad de crear una moneda común latinoamericana. Las principales objeciones a este proceso se sitúan en el terreno de que la dolarización es una camisa de fuerza puesto que los países deben entregar el control de la política monetaria a la Reserva Federal de Estados Unidos, lo cual desde diversos ángulos sería una pérdida total de soberanía. Eso podría significar problemas para las naciones cuyos ciclos económicos no están en sincronía con los de Estados Unidos, lo cual situaría a la región en una posición delicada, ya que la sola decisión de la Reserva Federal de elevar las tasas de interés para enfriar el crecimiento en Estados Unidos tendría un impacto negativo en un país latinoamericano dolarizado que necesite estimular el

¹⁰⁵ Para llevar a cabo la dolarización, "la moneda local debe ser estabilizada con un dólar a una tasa fija, para que después la moneda local sea intercambiada por los dólares mantenidos en la reserva del banco central, dando paso a que con el tiempo la moneda local desaparezca", véase "Dolarizando América", *Reforma*, 6 de marzo del 2000, Sección Financiera, 12-A.

crecimiento¹⁰⁶, pues bien sabemos que la región requiere de tasas de interés reales bajas para financiar proyectos productivos de largo plazo.

La región durante el siglo XX ha estimulado una *dolarización silenciosa*, dado que en países como Perú, los negocios con frecuencia se realizan en dólares y esta divisa representa el 70 por ciento de las cuentas bancarias privadas. En Panamá, se hizo presente a principios del siglo XX y ha sido una economía que ha gozado de una estabilidad prolongada con una inflación promedio de sólo 1% anual en los noventa. En México, las grandes compañías que tienen enormes ingresos en dólares provenientes de exportaciones y deuda denominada en dólares han instado al gobierno mexicano a considerar como opción el régimen cambiario del dólar¹⁰⁷.

La decisión de los gobiernos latinoamericanos de optar por el dólar o en su caso, por una moneda común regional, dependerá en gran medida del tipo de la naturaleza de relaciones económicas deseen establecer, ya que ellos serán si consideran viable incursionar en acuerdos Sur-Sur en lugar de asumir una posición pasiva respecto al proceso de dolarización *sui generis* que esta tomando lugar en la región.

El hecho fundamental es que en América Latina e incluso en acuerdos como el Mercosur, EEUU permanece incólume como el centro que controla la creación de crédito mientras las cúpulas político-económicas locales se inclinan por aceptar lo que se decide en instituciones "múltilaterales" como el FMI-BM y el BID, ampliamente dominadas por Washington. Las tasas de cambio de cada nación latinoamericana con el resto del mundo también están fuertemente influidas por las políticas en esta materia decididas por el Departamento del Tesoro de EEUU que, junto con el FMI funge como una especie de banca central hemisférico¹⁰⁸.

Los acuerdos onerosos que han celebrado los países latinoamericanos con los EEUU imposibilita la capacidad de articular una política económica propia, en función del desarrollo y de la industrialización nacional y regional, es decir con eslabonamientos hacia adentro y no únicamente hacia fuera. El punto central de partida es que, como un derivado de la continua

¹⁰⁶ *Idem*

¹⁰⁷ *Idem*

¹⁰⁸ Saxe-Fernández, John, "Ciclos industrializadores y desindustrializadores. Una lectura desde Hamilton", en *Nueva Sociedad*, Venezuela, No. 158, noviembre-diciembre de 1998, p.124

adhesión latinoamericana a la división internacional del trabajo impulsada por los arreglos institucionales de Bretton Woods y más tarde por el Consenso de Washington¹⁰⁹, todos los mecanismos monetarios y financieros se han establecido en la dirección de transacciones entre los países capitalistas centrales, articulados institucionalmente desde el FMI-BM hacia cada una de nuestras economías, es decir transacciones “Norte-Sur”, y no por medio de instrumentos intralatinoamericanos que alienten las operaciones “Sur-Sur”¹¹⁰.

Los instrumentos monetarios y financieros que ha impulsado EEUU para proyectar su influencia en la región, refleja claramente la naturaleza de un tipo de desarrollo capitalista homogéneo para América Latina, dado que ello a largo del siglo XX ha tenido serias repercusiones que han incidido de manera cada vez más intensa en la dirección opuesta, debilitando y desarticulando al aparato productivo latinoamericano, público y privado, desviando masivamente la inversión pública al servicio de la deuda y otros gastos no productivos y propiciando procesos de desnacionalización integral por medio de las privatizaciones que no son más que estaciones de paso hacia la extranjerización industrial, agrominera e infraestructural. Esto se agrega a la insuficiencia de grupos industriales nacionales con perfil empresarial innovador y competitivo, y ante la urgencia de preparar y crear un aparato industrial articulado, se refleja la ausencia de un liderazgo efectivo en la construcción de un potencial industrial endógeno capaz de adaptar, innovar y competir internacionalmente en una gama significativa de sectores productivos¹¹¹.

El Consenso de Washington a diferencia de lo que se dice en diversos círculos académicos y políticos latinoamericanos ha sido un conjunto de respuestas y estrategias que han llevado a cabo los gobiernos latinoamericanos para introducir los procesos de ajuste económico y de cambio estructural, con el propósito de hacer frente a la carga que representó el enorme endeudamiento en los años ochenta y que planteó necesario limitar y reducir la participación del Estado en el fomento de las actividades productivas. Estas prescripciones de política económica de los organismos financieros y círculos políticos de Washington consideraban que las mejores

¹⁰⁹ Willianson, John, *op.cit.*

¹¹⁰ Stewart, Frances, “Money and South-South Cooperation” en *Third World Quarterly*, vol. 9, No. 4, 1987, pp. 1187-1205, artículo citado por Saxe-Fernández, John, “Ciclos industrializadores y desindustrializadores. Una lectura desde Hamilton”, en *Nueva Sociedad*, Venezuela, No. 158, noviembre-diciembre de 1998.

¹¹¹ Fajnzylber, Fernando, *La industrialización trunca de América Latina*, Nueva Imagen, México, 1983

alternativas para incentivar el crecimiento económico se alcanzarían a través de la desregulación, desestatización y liberalización comercial¹¹².

La discusión de los impactos del TLCAN, ya sea en un sentido positivo o negativo manifiesta un constante interés sobre la evolución de este acuerdo. Se ha argumentado que la verdadera trascendencia del TLCAN, ha sido el compromiso implícito del socio mayor en contribuir a la estabilidad y crecimiento del menor. A este respecto, no hay que olvidar que el TLCAN apuntaló las relaciones recíprocas entre las políticas comercial, sobre competitividad y macroeconómica: dado que otorga un sello de credibilidad al rumbo actual de la política de México, el TLCAN da confianza a los inversionistas extranjeros, ayuda a estabilizar el crecimiento macroeconómico mexicano y, por lo tanto, -he aquí lo relevante para la política comercial estadounidense- contribuye de manera indirecta a la demanda de bienes de capital y exportaciones de bienes intermedios estadounidenses¹¹³.

En abril de 1997, dos importantes economistas estadounidenses presentaron panoramas y evaluaciones contrastantes sobre el impacto del Tratado de Libre Comercio en el Centro de Prensa Extranjera de la Agencia Estadounidense de Información¹¹⁴. Por ejemplo, para Robert Scott del Instituto de Política Económica en Washington, el TLC causó pérdida de empleos en Estados Unidos y efectos depresivos en los sueldos y percepciones y que pese a la aplicación del TLC no existen mejoras en los estándares ambientales. Sin embargo, Sidney Weintraub, del Centro de Estudios Estratégicos Internacionales, ha dicho que los trabajos perdidos desde que el TLC entró en vigor son insignificantes, ya que cerca de 120,000 mil trabajos se perdieron desde que aumentaron las importaciones desde México y Canadá, pero al mismo tiempo Estados Unidos creó tantos empleos cada dos semanas desde que se puso en vigor el TLC. Según Weintraub, el comercio entre México y Estados Unidos aumentó de 1993 a 1996 de 81,500 millones de dólares a 130,000 debido al TLC.

Bajo esta discusión, Weintraub considera que la Reserva Federal de Estados Unidos tomó su última decisión para decretar un alza en las tasas de interés sobre la base de que el empleo se incrementa. "En otras palabras si la política económica de Estados Unidos se basa en que existen

¹¹² Willianson, John, *op.cit.*

¹¹³ Galbraith, James, *op.cit.*, p. 105

¹¹⁴ "Incongruente atribuir pérdida de empleos en EU al TLC; acciones de la FED señalan lo contrario", *El Economista*, 3 de abril de 1997, p.2

suficientes empleos, por definición, el empleo está creciendo ¿Cómo entonces puede haber pérdida de empleos?”

Por su parte, Scott ha señalado que el déficit comercial de Estados Unidos con México y Canadá se incrementó desde la aplicación del TLC, ya que este acuerdo ha deprimido el empleo en una serie de sectores como la industria automotriz, telecomunicaciones, equipo diverso, maquinaria y equipo de oficina, que incluyen computadoras y aparatos electrónicos. En este sentido, los trabajadores estadounidenses perdieron empleos en industrias como la minería, construcción y manufactura, en los cuales se paga alrededor de 20 dólares por hora en promedio, mientras que los ganaron en los sectores de servicio como ventas, comercio y gobierno, donde se paga en promedio 15 dólares por hora.

La interdependencia económica entre EEUU y México ha ocasionado que los fabricantes estadounidenses hayan convertido a nuestro país una extensión natural de su mercado laboral, lo cual ha configurado una peculiar división internacional del trabajo en la zona del TLCAN. La situación más o menos precisa de esta realidad la podemos entender de la siguiente manera:

En los cinco años transcurridos desde la aprobación del Tratado Norteamericano de Libre Comercio, los fabricantes estadounidenses han contratado a 600,000 nuevos trabajadores en México, un índice de creación de empleos casi idéntico al que tuvo lugar en el sureste de Estados Unidos en los años 60 y 70. Localidades anteriormente inactivas se están convirtiendo en ciudades, con centros comerciales y multicomplejos que recuerdan al Cinturón del Sol estadounidense. Y los trabajadores, que anteriormente buscaban un mejor nivel de vida al otro lado de la frontera, ahora se están estableciendo en la árida zona norte de México para trabajar en las fábricas que se han vuelto críticas para los planes de producción global de las firmas estadounidenses.

La rápida integración de las economías estadounidense y mexicana está provocando un cambio demográfico que tiene grandes implicaciones para los líderes de este país. En los próximos años, los políticos aquí enfrentarán crecientes expectativas de los votantes, mayores desequilibrios entre el norte más rico y el sur más pobre, y decisiones que hieren profundamente a la soberanía del país, como vincular el peso con el dólar estadounidense. Los ejecutivos ya están empezando a ver a México como una extensión natural de la economía estadounidense, pero siguen preocupados por operar en un país plagado por la pobreza con altos índices de criminalidad¹¹⁵.

¹¹⁵ “México, el “Nuevo Sur” de Estados Unidos con el TLC”, 1 de noviembre de 1999, *Excelsior*, Sección Financiera, p. 1, 5F

Sin embargo, los desequilibrios estructurales que padece México en cuanto a la presencia de una infraestructura defectuosa en los puertos, carreteras y ferrocarriles, la inseguridad y el clima de excesiva regulación fiscal han hecho que a pesar de que exista el TLCAN, los productores foráneos, que incluso están exportando a Estados Unidos consideren sacar sus inversiones a otros países.

La importancia que EEUU ha concedido al libre comercio en toda el continente ha motivado a que su diplomacia comercial apoye la creación de un Acuerdo de Libre Comercio para las Américas, el cual desde 1994 se ha planteado será uno de los instrumentos que institucionalizaría la hegemonía económica en la región.

Por la importancia que el tema ha adquirido en Washington, un acuerdo de esta magnitud daría paso a la conformación del mercado más grande del mundo con una población de 660 millones de personas y dado que es una de las áreas con un amplio potencial de crecimiento económico, se convertiría como el principal acceso para las inversiones de las grandes corporaciones estadounidenses y estaría garantizado el acceso para los inversionistas y el comercio.

La construcción del Acuerdo de Libre Comercio para las Américas no estará exenta de obstáculos por parte de diversas fuerzas sociales y políticas estadounidenses, ya que nuevamente se tendrán que negociar asuntos laborales y ambientales. Según un estudio del Bank of Boston se señala que la opinión pública estadounidense (51%), a lo largo de los noventa, considera que el libre comercio provocaría una caída en el nivel de empleo de Estados Unidos, por lo que el gobierno estadounidense no debe firmar nuevos tratados de libre comercio con otros países latinoamericanos y, en todo caso los problemas ambientales y laborales deben negociarse como parte de cualquier nuevo tratado comercial. De acuerdo a ese estudio, las compañías estadounidenses deben fijar sus objetivos en un mercado latinoamericano que ofrece perspectivas de crecimiento en los próximos años.

"Así pues, EEUU ha creado 650,000 empleos adicionales entre 1993 y 1996 gracias a las exportaciones a Latinoamérica. De hecho, aún con la crisis mexicana, las exportaciones a México han crecido en 5,000 mmd, desde la firma del TLCAN. Lo anterior revela el grado de interés para las grandes compañías, ya que "para el año 2010, las exportaciones a Latinoamérica podrían superar con mucho las exportaciones destinadas a Europa y Japón.

Debido a que el 35% de la población de América Latina cuenta con menos de 15 años, la región tiene una demografía que ofrece enormes oportunidades para mercadotecnia de consumo. Asimismo, a lo largo de los próximos 15 años, las necesidades de infraestructura para telecomunicaciones y energía en América Latina ofrecerán un potencial de mercado de más de 150,000 mil millones de dólares¹¹⁶.

El potencial de crecimiento en diversos sectores en el mercado latinoamericano es sin lugar a dudas una de las principales objetivos que guía el comportamiento del sector empresarial estadounidense en telecomunicaciones, industrias textil y automotriz, a fin de afianzar su hegemonía frente a otros bloques comerciales. Un acuerdo continental comercial tendría países con los más diversos grados de desarrollo, ya que si bien encontramos a dos naciones industrializadas, dentro de América Latina encontramos países de mediano y bajo desarrollo. "El ALCA se caracteriza por la cantidad sin precedentes de países que entraron en la negociación, por la diversidad de sus tamaños y niveles de desarrollo; porque la mayoría de ellos ya son miembros de un acuerdo subregional, y, sobre todo, por su carácter "vertical", al incluir a dos países desarrollados (Canadá y Estados Unidos) que intentan concluir un acuerdo simétrico y recíproco con las otras 32 naciones al sur del río Bravo¹¹⁷"

En los años 90, es importante apreciar que se han estado suscribiendo esencialmente dos tipos de acuerdos de integración en el Continente Americano. Cada uno refleja la naturaleza específica de los compromisos y alcances que los países contratantes acuerdan llevar a cabo. Por un lado, se encuentran los acuerdos de libre comercio, comprendidos como áreas preferenciales de mercado legitimadas como una aceleración de la vigencia en el plano regional de los principios del multilateralismo global, en el marco de los criterios del regionalismo abierto, conceptualizados bajo las directrices Norte-Sur. Por otro lado, tenemos a los acuerdos que incluyen compromisos intergubernamentales o supragubernamentales que trascienden la esfera de los mercados y abarcan dimensiones políticas, sociales y culturales¹¹⁸.

¹¹⁶ *El Economista*, 8 de noviembre de 1996, p.8

¹¹⁷ Di Filippo, Armando y Rolando Franco, *Integración Regional. Desarrollo y Equidad*, SigloXXI-CEPAL, México, 2000, p. 21

¹¹⁸ *Ibid*, pp. 18-19

Bajo esta tipología, encontraríamos que el ALCA sería una extensión de la lógica de los acuerdos de libre comercio como el TLCAN, nada más que llevado a la práctica a nivel hemisférico. En el segundo tipo de acuerdos, son fundamentalmente la Comunidad Andina de Naciones (CAN), la Comunidad del Caribe (Caricom), el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y el Mercado Común del Sur (Mercosur). Estos acuerdos se están convirtiendo en uniones aduaneras con grados diferentes de avance e imperfección, y todas ellas aspiran a profundizar sus compromisos en la dirección de los mercados comunes y de las comunidades económicas. Cabe resaltar que estos cuatro acuerdos subregionales, actualmente vigentes, sobrevivirán al ALCA por plantearse modalidades de una integración más vinculante y profunda. Además son un mecanismo de negociación conjunta con terceros bloques, sea en el plano mundial, en el hemisférico o en el regional¹¹⁹.

En este sentido, si bien las negociaciones ya han iniciado y engloban a los 34 países independientes del hemisferio con la sola excepción de Cuba, en caso de llegarse a instrumentar en el 2005, este acuerdo absorberá jurídicamente a todos los restantes del hemisferio y será el único acuerdo de libre comercio suscrito por los países individualmente, a excepción de los países integrantes del Mercosur que se preparan para negociar en forma conjunta su incorporación al ALCA.

La naturaleza bajo la cual se entiende la subordinación comercial que pretende instrumentar en América Latina bajo la visión hemisférica de Estados Unidos asume los mismos patrones del Tratado de libre Comercio de América del Norte, en cuanto que se circunscribe a los temas meramente comerciales y no temas referentes a la movilidad de la mano de obra. A este respecto, "cuando el ALCA entre en plena vigencia estos países de tamaño y desarrollo tan dispares habrán establecido en condiciones igualitarias la total eliminación de las barreras al comercio de bienes y servicios, el trato nacional y no discriminatorio a los movimientos de capital productivo, y el respeto a las normas de propiedad intelectual¹²⁰"

¹¹⁹ *Ibid.*, p. 20

¹²⁰ *Ibid.*, p. 22

3.4 Los desafíos de la política comercial estadounidense en el mundo de la posguerra

Una de las preocupaciones que ha motivado a que no se lleven a cabo procesos de liberalización comercial vía acuerdos de libre comercio, por parte del Congreso estadounidense se debe al cuantioso déficit comercial. Ello ha ocasionado que diversas pláticas para iniciar negociaciones sobre el establecimiento de acuerdos comerciales bilaterales se pospongan sobre todo a raíz de la entrada en vigor del TLCAN.

La facultad ejecutiva llamada "fast track" ha sido congelada por el Congreso al Presidente Clinton como un intento para detener las negociaciones sobre el establecimiento de un Acuerdo de Libre Comercio de las Américas. El Congreso ya ha demostrado su negativa a autorizar nuevas negociaciones comerciales y ha sido claro que mantiene un renuente apoyo para el Fondo Monetario Internacional. Con esa actitud podría causar una gradual alteración de la liberalización comercial alrededor el mundo¹²¹.

El sistema global de comercio se enfrenta a diversos desafíos. En primer lugar, una recesión en la economía estadounidense alentaría muy probablemente a una actitud más proteccionista o acciones restrictivas lo cual podría deteriorar las relaciones trasatlánticas, dado que muchas de las importaciones de maquinas-herramientas y suéteres y otras fibras, son provenientes tanto de Alemania como de Italia y Gran Bretaña¹²² y ello, afectaría profundamente a aquellas industrias exportadoras europeas y por ende, se podría agudizar el desempleo en la UE.

En cierto modo, dado que Estados Unidos ha dejado de ser el principal actor en las relaciones económicas internacionales, la UE ha adoptado un papel más activo, ya que a fin de evitar que diversos aspectos comerciales relativos a disputas comerciales y prácticas proteccionistas afecten el funcionamiento del comercio global, la UE ha propuesto una "Nueva Ronda Milenium" para relanzar el proceso de liberalización comercial fortalecimiento de la estructura de la Organización Mundial del Comercio¹²³.

¹²¹ Bergsten, Fred, "America and Europe: Clash of Titans?", *Foreign Affairs*, marzo-abril de 1999, núm 2, vol. 78, p. 23

¹²² *Ibid.*, p. 24

¹²³ *Ibid.*, p. 25

Es importante recordar que si bien el adecuado funcionamiento del comercio global en los últimos 40 años ha dependido mucho del comportamiento en las negociaciones de estos dos centros de poder económico, en la actualidad es evidente que la incorporación de la UE a la arena global como un solo interlocutor se convertirá en una de las entidades comerciales con mayor capacidad de negociación.

Es claro que los temas que más han causado discordia entre los bloques regionales se centraran en temas como la agricultura, políticas de competencia, la instrumentación de las reglas de la OMC y las reglas bajo las cuales se han instrumentado los acuerdos regionales. Según Bergsten, las discusiones deberán tomar en cuenta asuntos del medio ambiente y temas laborales como medidas para frenar las tendencias antiglobalización¹²⁴.

A lo largo de los años noventa, las exportaciones estadounidenses se han caracterizado por ser menos vulnerables debido a su grado de diversificación regional y, además por que éstas consisten en bienes de gran valor agregado, que han sido elaborados con sofisticadas tecnologías. Tan es así, que las exportaciones están creciendo tres veces más rápido como la economía, lo cual es especialmente relevante porque no se sustenta en una devaluación del dólar. Las exportaciones están creciendo más rápidamente en los sectores donde EEUU tiene una clara ventaja tecnológica tales como los semiconductores, software, entretenimiento, finanzas, servidores para computadoras y telecomunicaciones¹²⁵.

3.5 La influencia de Estados Unidos en el funcionamiento de las instituciones de Bretton Woods en la era de la globalización.

Un rasgo fundamental que ha diferenciado el funcionamiento del sistema económico mundial en los noventa se debe al fin del predominio de Estados Unidos como exportador de capital debido a que Alemania y Japón desempeñan también dicho papel en gran escala y sobre bases muy competitivas. Esto está configurando tres grandes bloques monetarios, en gran parte como resultado del colapso del sistema de tipos de cambio fijo con el dólar-oro que se estableció con los acuerdos de Bretton Woods en 1944: el de Estados Unidos (mediante el proceso de

¹²⁴ *Ibid.*, p. 33

¹²⁵ Zuckerman, Mortiner, *op.cit.*, p. 20

dolarización silenciosa en América latina), el de la Unión Europea (a través del Euro) y el de la Cuenca del Pacífico a cuyo frente está Japón con el yen.

Las facetas bajo las cuales se puede contemplar a la globalización, se refieren que esta se caracteriza porque una parte creciente de la inversión extranjera se destina a los servicios, en particular al financiero especulativo. Esto último ha sido alentado por el actual sistema de tipos de cambio fluctuantes y tasas de interés inestables, que se ha apoyado en la revolución en el campo de la informática y en la tendencia a homogeneizar los procesos de trabajo y las tecnologías.

Como resultado de lo anterior, hay una tendencia persistente hacia la erosión y el colapso de instituciones como el FMI y el Banco Mundial, las cuales no se concibieron para afrontar oleadas de capital especulativo, como las ocurridas en México en 1994-1995 y recientemente en los países asiáticos en 1997-1998 y, mucho menos para enfrentar una posible caída del dólar, como se ha pensado que podría ocurrir. Conviene señalar que los mecanismos de control del FMI se han entorpecido por un torrente de capital privado como el que penosamente afrontó México.

El Fondo Monetario Internacional tiene en Estados Unidos a su principal operador y funge de alguna manera como una institución financiera de respaldo a los países menos desarrollados. Las crisis financieras registradas en 1994 en México y en 1997, en algunos países del Pacífico Asiático, han planteado la necesidad de reconfigurar el papel de instituciones financieras como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). La pertinencia de construir una nueva arquitectura financiera internacional esta respaldada por las graves consecuencias que cada crisis de pagos de diversos países ocasiona a la economía mundial.

El FMI a raíz de la crisis mexicana de diciembre de 1994 ha trabajado en la elaboración de instrumentos de "prevención de crisis" mediante las llamadas "líneas de crédito" que pueden utilizarse en cualquier momento que se suscite un desequilibrio cambiario y financiero entre sus miembros. En este sentido, se ha cuestionado la eficiencia y el papel del FMI en la forma en como señala diversas prescripciones de política económica para países en dificultades económicas mediante los programas de ajuste económico. Los fondos de rescate financiero prestados a los gobiernos que tienen dificultades para cumplir con sus compromisos financieros

únicamente no se han usado para elevar las reservas internacionales y frenar el deterioro cambiario, ya que han retornado a los acreedores privados extranjeros.

Sin embargo, el papel del FMI sigue siendo limitado a la hora de enfrentar crisis bancarias y financieras. En efecto, fue el gobierno de Clinton, y no el FMI, el que desempeñó entonces el papel de banquero de última instancia, al otorgar a México un préstamo de 20,000 mil millones de dólares provenientes del Fondo de Estabilización Cambiaria. Los fondos adicionales para el urgente paquete de rescate -hay que recordarlo- los suministraron otros países y organismos, entre ellos el FMI. Cabe recordar, que la crisis mexicana ocasionó un conflicto de intereses entre Estados Unidos y naciones como Alemania y Francia, ya que fueron reticentes en conceder préstamos a México vía el FMI, debido a que consideraron el asunto meramente estadounidense y no europeo.

Sin embargo, se encuentra opacada su credibilidad en cuanto a que se han pospuesto las reformas a este organismo. Una de las lecciones que debe tomar el FMI en lo que fue su afán por presionar la aplicación de políticas de liberalización es que se debe marcar un ritmo conservador en la desregulación de los mercados financieros a fin de permitir que se consoliden sistemas de supervisión y medidas en las que se evite la aprobación desmesurada de préstamos de alto riesgo que entrañan un alto potencial de desastre económico y financiero.

3.6 Desafíos internacionales para el liderazgo económico de los Estados Unidos en el siglo XXI

Sin duda, las transformaciones suscitadas en varias partes del mundo que son de interés para Estados Unidos sin duda han replanteado diversos escenarios y se han proyectado perspectivas sobre futuros desenlaces, procesos y dinámicas en lo económico y político en la arena global. La dinámica de transformación ocurrida en la UE y el sudeste asiático generan escenarios de creciente competencia económica, en los cuales EEUU esta deseoso de reafirmar su liderazgo económico y de instrumentar diversas fórmulas que le sigan permitiendo insertarse en mejores ventajas a los cambios mundiales.

En la década de los noventa, el marco de la posguerra fría está signado por los siguientes acontecimientos que han redireccionado el comportamiento de los temas económicos: i) fin de la amenaza comunista en el Pacífico Asiático encarnada por la URSS y China; ii) la crisis asiática y el declive de Japón como principal motor del crecimiento y los cambios en el sudeste asiático y el iii) Ascenso de China como principal potencia comercial de la región.

La perspectiva que se había construido en torno a que la región de la Cuenca del Pacífico a principios de los años 90 sería la región más dinámica en materia comercial y financiera para el siglo XXI, con la crisis asiática de 1997, esa expectativa se ha trasladado al Atlántico Norte. En este sentido, "hasta que Japón y el resto de Asia se recuperen de su prolongada crisis económica -la cual puede tomar un lustro o más- las relaciones trasatlánticas serán el pivote crucial para el progreso económico bilateral (Estados Unidos-UE) y global"¹²⁶.

La consolidación de la Unión Europea es otro de los acontecimientos más importantes de la posguerra fría. El proceso de unificación económica de los años 90 ha concluido con la introducción de la moneda única europea -el euro-, significando con ello el corolario del proceso de integración más sofisticado del capitalismo contemporáneo. Asimismo, es también resultado de la consistencia de los Estados miembros por llevar a sus economías a trascender la óptica nacional a favor de un espacio comunitario.

La Eurozona¹²⁷ ha cobrado singular importancia dado que su fuerza económica equivale a la de EEUU. Uno de los posibles acontecimientos que pondrán a prueba el liderazgo económico y político de Estados Unidos lo constituye el hecho de que la Unión Europea (la Europa de los 15) hablará con una sola voz sobre un amplio orden de temas financieros, comerciales y de política exterior. En este sentido es probable que el euro se enfrente al dominio financiero que ha ejercido el dólar. Sin embargo, para la introducción de la moneda única europea (euro), únicamente 11 estados han cumplido y aceptado entrar a un nuevo régimen cambiario, el cual ya de por sí es un hecho sin precedente en la historia económica contemporánea. Con la entrada de

¹²⁶ Bergsten, Fred, "America and Europe: Clash of Titans?", *op.cit.*, p. 21

¹²⁷ La denominación de Eurozona hace referencia a los 11 países miembros que adoptaron el euro en 1999: España, Francia, Alemania, Italia, Portugal, Holanda, Bélgica, Luxemburgo, Irlanda, Austria y Finlandia. Grecia apenas consolidó su entrada a la Eurozona el 19 de junio del 2000 siendo el país miembro número 12. Reino Unido, Dinamarca y Suecia no han entrado al régimen monetario común.

la moneda única, la Unión Europea esta llamada a ser una de las regiones económicas más importantes del siglo XXI.

Fred Bergsten ha apuntado que el futuro de las relaciones entre EEUU y la Unión Europea serán de mutuo respaldo, pues ello es el resultado de la creciente interdependencia económica trasatlántica que han mantenido en la guerra fría y en cuanto a que ejercen una responsabilidad conjunta en el liderazgo global. Por lo tanto, se necesitan trazar nuevas estrategias y acuerdos institucionales a fin de conducir sus relaciones económicas bilaterales y los temas económicos globales¹²⁸.

La expansión sostenida de EEUU junto con su renovada hegemonía impulsada por sus tecnologías de alta tecnología, así como la confianza de los europeos en que el euro asegurará la estabilidad financiera ha impulsado una perspectiva fundada en que su lanzamiento ofrece la posibilidad de que se conforme un orden económico internacional bipolar que podría reemplazar la hegemonía estadounidense durante la guerra fría¹²⁹.

La importancia que tendrá el euro para el funcionamiento de la economía mundial será relevante, pues ello será el paso siguiente para la formación de una entidad política más cohesionada. En este sentido, la consolidación del euro evitará que las distorsiones en los tipo de cambio puedan afectar al comercio o a la inversión extranjera. De hecho reducirá la incertidumbre que introduce la volatilidad cambiaria. Asimismo, propiciará una competencia "directa" que redundará en un beneficio para los compradores. Es decir, los precios se podrán comparar en una misma moneda. La consolidación de la estabilidad económica en Europa atraerá la inversión, con lo que aumentará la actividad económica y se generará más empleo y un mejor nivel de vida. Además, la constitución del sistema de bancos centrales europeos y su entrada en funciones darán más confianza a los mercados, lo que hará previsible que se reduzcan los tipos de interés actuales. Así pues, el Euro posibilitará la desaparición de los costos de transacción entre monedas lo cual librará a los europeos de una carga que se estima en 0.4% del PIB de la Unión, es decir unos 25,000 millones de ecus. Dado que la Zona Euro será una de las mayores potencias comerciales del mundo, su moneda será una de las más fuertes. Ello la constituirá como un importante medio de reserva frente a los riesgos que implican las monedas más débiles. Además esto propiciará

¹²⁸ Bergsten, Fred, "America and Europe: Clash of Titans?" en *Foreign Affairs*, marzo-abril, 1999, p. 20

¹²⁹ *Ibid*, p. 20

una mayor estabilidad del sistema monetario internacional, fruto de las menores turbulencias monetarias que se pueden prever. Por último, frente a la tradicional crítica de que la moneda única implica perder la soberanía monetaria nacional, se puede decir que ésta ya prácticamente desapareció, sobre todo en el entorno de la libre circulación de capitales¹³⁰.

Si bien la UE disfruta de un amplio superávit comercial, deberá tomar en cuenta que en aras de preservar la estabilidad del sistema global de comercio tendrá que aceptar alguna caída o devaluación del dólar para ayudar a que EEUU disminuya su excesivo déficit comercial, para así poder detener presiones proteccionistas, con lo cual podría ser el inicio de una agenda de negociación interhemisférica en los próximos años donde el tipo de cambio podría llegar a ser un asunto muy debatido en la región del Atlántico Norte¹³¹.

Sin embargo, es obvio que EEUU necesita una corrección cambiaria para reducir su déficit comercial, lo que presupone plantear una reestructuración del sistema financiero internacional, con esfuerzos encaminados hacia una mayor coordinación política en los asuntos de carácter monetario. Ello implicaría inducir tasas de cambio apropiadas basadas en un monitoreo de los mercados y la creación de un mecanismo efectivo de intervención conjunta que sirva como medida de protección ante las variaciones cambiarias¹³².

Sin embargo, no todas las expectativas sobre el éxito que tendría la entrada del euro se cumplieron. El desafortunado despegue de la moneda única combinado con la fortaleza de la economía estadounidense hacen prever que el dólar seguirá manteniendo su posición líder en el mundo financiero y en el comercio mundial. En este sentido, no se presagía que en el corto y mediano plazo el dólar pueda dejar su lugar al euro como principal divisa de reserva. Aunque nada en economía internacional está escrito, esto puede alterarse si ocurre alguna caída fuerte del dólar.

¹³⁰ García Menéndez, José Ramón, "La unión económica y monetaria europea: una revisión de la literatura reciente" en *Comercio Exterior*, núm. 3, marzo de 1999, pp.179-180

¹³¹ Bergsten, *op.cit.*, p. 27

¹³² Para tal propósito se establecería una banda de paridad cambiaria que ayudaría a estabilizar los flujos de capital en donde se acordaría los límites oficiales de fluctuaciones entre el dólar y el euro.

La moneda única europea en el primer bimestre del 2000 ha perdido un 17.4% de su valor desde su introducción el 1 de enero de 1999 y ha ocasionado que los inversionistas sigan prefiriendo al dólar, buscando con ello mejores rendimientos en acciones y bonos estadounidenses. Adicionalmente, este no es el único desafío para el euro, sino que a partir de la política monetaria que ha adoptado el Banco Central Europeo se ha estado creando una inmensa división continental que podría limitar las probabilidades de alcanzar plenamente la convergencia económica y un crecimiento no inflacionario¹³³.

No obstante, la debilidad de la moneda única europea frente al dólar no significa que su estabilidad en el mediano y largo plazo esté en entredicho. Además, una caída del euro ayuda a los exportadores en momentos de lento crecimiento en la Eurozona. Además, en el contexto actual, el dólar aun no enfrenta la prueba de fuego con el euro, en términos de definir quien sería la principal moneda de reserva para las próximas décadas del siglo XXI.

Los desafíos que sobresalen para el dólar están identificados en el sentido de que si Estados Unidos no corrige en el mediano plazo algunos de sus principales problemas económicos como los enormes déficit en cuenta corriente, pero sobre todo por su enorme deuda externa, el dólar enfrentará serias presiones al ponerse en riesgo su influencia en las finanzas internacionales. El criterio final para garantizar que el euro sea una de las divisas más fuertes con respecto al dólar dependerá en gran medida de la fortaleza y estabilidad de la economía europea. No existe riesgo de hiperinflación que podría descalificar al euro de su posición internacional. Por el contrario, el Banco Central Europeo que es el encargo de llevar la política monetaria de la Zona Euro, es probable que aplique una responsable política a fin de evitar posibles brotes inflacionistas que podrían ocasionar una profunda debilidad de la moneda única.

Sin embargo, la Eurozona tendrá que superar serios desafíos dentro del terreno productivo, ya que tendrá que llevar a cabo las reformas estructurales necesarias para restaurar un dinámico crecimiento económico. Si bien los mercados ayudan a estabilizar los precios más que el crecimiento, como lo indica el dominio continuo del dólar a través de periodos prolongados de lento desempeño económico estadounidense, en estos últimos años en donde el crecimiento de

¹³³ Para observar la paradoja económica, basta saber que "los países en auge situados en la Periferia de Europa, desde España hasta Irlanda y Finlandia, necesitan tasas de interés más altas para alejar una creciente amenaza de inflación en sus economías de rápido crecimiento, mientras que las economías en recuperación de países clave

la Eurozona se mantiene por debajo al observado en los Estados Unidos, el euro también deberá sobreponerse a esas circunstancias. Si bien en 1995, la posición económica mundial de la UE (15 países miembros) era mayor a la de los Estados Unidos, una zona euro con los 15 miembros, ayudará a fortalecer aun más la posición de este bloque económico en las decisiones políticas y financieras mundiales. Solo hay que señalar que en 1998, si bien Estados Unidos aun cuando ha experimentado un crecimiento económico que ha durado varios años, el PIB de la Unión Europea era ligeramente inferior con respecto al de EEUU. (véase cuadro 3.2).

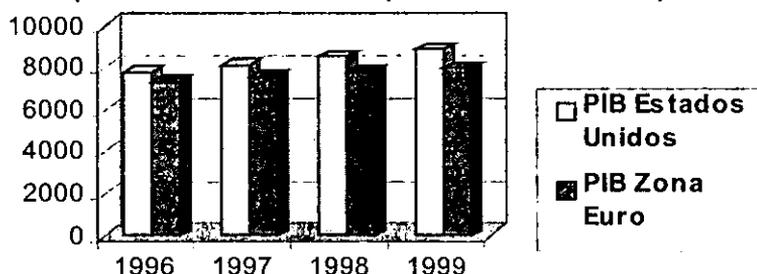
Cuadro 3.2
La UE y Estados Unidos Producto Interno Bruto, 1998

PIB 1998	Billones de Dólares
Estados Unidos	8,431.4
Unión Europea	8,213.5

Fuente: Elaborado con base en datos de *The World in 1998*, The Economist Intelligence Unit, Economist Publications, 1998, pp. 79-81.

Tomando en consideración que la moneda única europea ha sido adoptada hasta 1999 por 11 países, es importante resaltar que el nivel de producción de la zona euro respecto a Estados Unidos es todavía inferior, debido a que en las estadísticas de la zona euro no se considera al Reino Unido, Dinamarca y Suecia. Sin embargo, su peso como bloque monetario y económico dentro de la producción mundial, la colocan como la segunda economía más importante. (Gráfica 3.1)

Gráfica 3.1
PIB de EEUU y la Eurozona 1996-1999
(billones de dólares a precios constantes)



Fuente: OECD, *Main Economic Indicators*, diciembre del 2000

Sin embargo, la posición económica externa de Estados Unidos continuara manteniendo algunas dudas acerca de la futura estabilidad y valor del dólar. Estados Unidos ha tenido un déficit en la cuenta corriente durante los últimos 15 años. Su deuda externa neta excede mas de 1 billón de dólares y esta se incrementa anualmente entre un 15 a 20 por ciento. La UE, en contraste tiene una posición de recursos internacionales aproximadamente equilibrada y ha ejercido superávit modestos en sus cuentas nacionales en años recientes. Sobre este importante criterio la UE tiene una posición externa más estable respecto a Estados Unidos.

Es importante considerar que el tamaño relativo de las economías de los países y los flujos comerciales son de importancia central en la determinación de la fortaleza de las monedas a nivel global. Una economía fuerte al tener un alto volumen de comercio brinda a las empresas de un país un considerable apalancamiento para financiarse en su propia moneda. Las economías más grandes son menos vulnerables a los shocks externos y así ofrecen mayor seguridad a los inversionistas.

Otra región que sin duda mantendrá un peso específico dentro del funcionamiento del sistema comercial y financiero global es la región Asia-Pacífico. La institucionalización de la integración en la Cuenca del Pacífico ha ido evolucionando, conforme a la dinámica de crecimiento económico registrado en los últimos años en esta región. En este sentido, APEC aparece como el mecanismo de liberalización de la inversión y el comercio más acabado de la región, aunque

no deja de avanzar lentamente. Esta situación, es quizá uno de los principales obstáculos que ha encontrado Estados Unidos en la región, ya que diversos países entre ellos los miembros de la ASEAN¹³⁴ se han opuesto en diversas ocasiones a iniciar procesos de apertura comercial al ritmo que los estadounidenses desean.

El Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC por sus siglas en inglés), fue inaugurado en 1989 por iniciativa de Bob Hawke, quien fue primer ministro de Australia. Su propósito fue proporcionar a los ministros de relaciones exteriores y de economía de los gobiernos de la región Asia Pacífico, un esquema o estructura de consulta sobre asuntos comunes que enfrenta la región y la economía mundial. Los 18 miembros que pertenecen a APEC son: Australia, Brunei, Canadá, Chile, la República Popular de China, Hong Kong, Indonesia, Japón, Corea del Sur, Malasia, México (1993), Nueva Zelanda, Papua Nueva Guinea (1993), Filipinas, Singapur, Taiwan, Tailandia y los Estados Unidos. Los trabajos de APEC se han llevado a cabo en Reuniones Ministeriales (12 reuniones) y en Reuniones Cumbres informales (3 reuniones).

APEC ha trabajado hacia la cooperación económica en consonancia con su filosofía del "regionalismo abierto"¹³⁵. La diplomacia comercial estadounidense ha tenido una intensa labor a lo largo de los años noventa en apuntalar a APEC como el principal mecanismo de liberalización comercial. Por ejemplo, en 1993, el Presidente Clinton presidió la Primera cumbre informal de APEC en Seattle, Estados Unidos, la cual estableció un precedente para la realización de futuras reuniones. Fue hasta la Segunda cumbre informal que se llevo a cabo en Indonesia en noviembre de 1994, donde se acordó la adopción de la Declaración de Bogor, la cual señala al 2020, como fecha límite para alcanzar la completa liberalización del comercio y la inversión regional. En la Reunión Ministerial de Osaka, Japón, en noviembre de 1995, los miembros de APEC aprobaron un Plan de Acción para instrumentar la Declaración de Bogor.

¹³⁴ La Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés) la integran Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Brunei, Vietnam y Tailandia, la cual agrupa a las economías emergentes de más rápido crecimiento en el Pacífico-Asiático. Para profundizar más sobre este bloque véase Rosas, María Cristina, "La Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ANSEA): la transición de la guerra fría y la importancia del regionalismo institucional", en *Relaciones Internacionales*, CRI-FCPyS-UNAM, México, núm.74, mayo de 1997, pp. 27-39

¹³⁵ Bank of Tokio, "The Evolving Role of APEC", *Tokio Financial Review*, Vol. 12, December 1995, Vol.20, p.1

Sin embargo, dentro de este proceso evolutivo, han aparecido diferencias sobre la dirección que debe tomar APEC. Una cuestión clave que enfrenta APEC y sobre todo la diplomacia comercial estadounidense es como podrá conciliar diferencias y llegar a una cohesión cada vez mayor, debido a que los miembros de la APEC son países con diferentes niveles de desarrollo, recursos naturales en diferentes niveles, distintos sistemas políticos, sociales, y diferentes antecedentes culturales, históricos y religiosos.

Aun así, los miembros participan en condiciones iguales en el foro. Será interesante observar como esta diversidad puede ser transformada dentro de una fuerza conductora para la integración regional. La estructura económica de los países de APEC es tan desigual, ya que a pesar de las altas tasas de crecimiento, las economías de China, Indonesia y Filipinas siguen siendo subdesarrolladas. En contraste, estas naciones coexisten con países como Estados Unidos y Japón, que no sólo se encuentran entre los más desarrollados por su rendimiento económico per cápita, sino que son las economías más poderosas del planeta.¹³⁶ La evidencia más palpable de las asimetrías son los indicadores macroeconómicos, ya que mientras Estados Unidos y Japón tienen un PNB de 6.3 y 3.9 billones de dólares respectivamente, economías como la coreana o tailandesa, su PNB es de 338 mil y 120 mil millones de dólares, según datos de 1993 (véase el cuadro 3.3).

¹³⁶ Heribert Dieter, "La integración del Pacífico, los bloques regionales y la Organización Mundial de Comercio" en *Nueva Sociedad*, Venezuela, No. 146, Noviembre-Diciembre de 1996, p. 58

CUADRO 3.3
PANORAMA ECONOMICO DE LOS PAISES DE APEC EN 1993

	Población (millones)	PNB (billones de dólares)	PIB/Per cápita en miles de dólares	Tasa de exportación intra- regional(%)*	Tasa de importación intra-regional (%)*
Japón	124.8	3,926.7	31,450	74.2	66.9
China	1,175.4	581.1	490	76.0	71.8
Corea del Sur	44.1	338.1	7,670	70.1	68.4
Taiwan	20.9	217.0	10,420	86.0	72.3
Hong Kong	5.9	104.7	17,860	75.8	84.4
Singapur	2.9	55.4	19,310	76.9	79.0
Indonesia	187.2	137.0	730	83.6	76.8
Malasia	19.0	60.1	3,160	77.7	78.8
Tailandia	58.8	120.2	2,040	69.5	69.1
Filipinas	65.8	54.6	830	77.2	76.3
Brunei	0.0	NA	NA	76.0	62.2
Canadá	27.8	574.9	20,620	91.5	81.8
Estados Unidos	258.1	6,387.7	24,750	62.5	67.6
México	86.7	325.0	3,750	89.8	82.9
Chile	13.8	42.5	3,070	51.8	47.0
Australia	17.7	310.0	17,510	76.2	70.3
Nueva Zelanda	3.5	44.7	12,900	70.8	71.7
Papua Nueva Guinea	4.1	4.6	1,120	84.3	94.6

Nota: * hasta 1994

Fuente: Bank of Tokio, *Tokio Financial Review*, December 1995, p. 1

El creciente interés de los Estados Unidos para ingresar a los mercados asiáticos, ha tomado una importancia cada vez mayor, debido a que la Administración del presidente Clinton desea defender el liderazgo americano en la región Asia-Pacífico, buscando un acuerdo sobre el establecimiento de una "Nueva Comunidad del Pacífico".

En la Segunda cumbre informal realizada en Bogor, Indonesia, en 1994, el país anfitrión dirigió los esfuerzos para establecer una liberalización regional que tomara en cuenta las diferentes etapas de desarrollo económico de los países de la APEC. Este enfoque –que había estado ausente en la Cumbre de Seattle, reflejó el enfoque pragmático de Estados Unidos en materia comercial, el cual permitió la adopción de la Declaración de Bogor, evitando confrontaciones debido a que estableció la creación de un área de libre comercio para el año 2020 con un calendario específico. Las economías industrializadas deberán liberalizar su comercio e inversión para el año 2010 y las economías en desarrollo para el 2020. En este sentido, no es de extrañar que la expansión comercial y los programas de facilitación de la inversión y la intensificación de la cooperación para el desarrollo se han convertido en los principales objetivos de la APEC.¹³⁷

Los miembros de APEC afirmaron que complementarían y apoyarían la liberalización a través de: a) acuerdos de inversión; b) armonización de estándares, de certificaciones y procedimientos en aduanas; c) instrumentación de políticas de competencia, incluyendo medidas antidumping; d) introducción de acuerdos sobre la protección de derechos de propiedad intelectual; y e) mecanismos de solución de controversias. Finalmente, a través de estas medidas, los países de APEC se comprometieron a armonizar los sistemas nacionales y fortalecer la cooperación para el desarrollo incluyendo la cooperación técnica.

La renuencia de los miembros de ASEAN para establecer una nueva organización internacional, se reflejó en la decisión de considerar a la APEC exclusivamente como un foro para el continuo diálogo basado en el consenso. Sin embargo, APEC ha llegado a ser de facto una organización internacional en función de la adopción de un documento básico en la tercera reunión ministerial de Seul, en 1991.

La Declaración de Seul, definió la filosofía básica, objetivos, actividades, modo de operación, calificación de los miembros, estructura organizacional y visión de largo plazo de APEC. Los trabajos del foro fueron apoyados por 10 grupos de trabajo establecidos para llevar a cabo sus proyectos. En 1992, en la 4ª Reunión Ministerial llevada a cabo en Bangkok, acordaron introducir un sistema presupuestario y el establecimiento de un secretariado permanente, el cual

¹³⁷ APEC, *Economic Leaders' Declaration for Action*, Osaka, Japan, November 19, 1995.

empezó a funcionar en Singapur, en enero de 1993. También acordaron formar un grupo de eminentes personas nominadas por cada uno de los estados miembros.

Subsecuentemente, los Estados Unidos bajo la Administración del presidente Clinton tomó la iniciativa de trabajar para fortalecer las capacidades de APEC como un foro internacional de negociaciones encaminado a liberalizar y promover el comercio y los negocios.

La estructura organizacional de APEC ha ido en aumento desde que las Cumbres Informales han estado remplazando a las Reuniones Ministeriales, como la fuente principal de iniciativas relativas a las actividades de APEC en general, ya que las cumbres no habían sido formalizadas como eventos regulares. Durante la Reunión Ministerial que precedió a la Primera Cumbre Informal se acordó establecer otro Comité Permanente: el Comité Presupuestario y Administrativo. El acuerdo alcanzado buscó la formación de un Foro de Negocios del Pacífico para asesorar los trabajos de las reuniones cumbres. En noviembre de 1995, después de la conclusión de la Conferencia de Osaka, Japón, se decidió desaparecer este Foro para dar paso al Consejo Asesor de Negocios de APEC.

Durante la Sexta Reunión Ministerial, celebrada en Jakarta, en noviembre de 1994, se decidió que el Grupo Ad Hoc sobre Tendencias Económicas se convirtiera en el Comité Económico.

A pesar de esta expansión organizacional y sus ramificaciones, las economías en desarrollo del Sudeste Asiático que pertenecen a APEC mantienen cautela acerca de la creación de un nuevo cuerpo administrativo y un nuevo acuerdo internacional obligatorio, lo cual podría ser una razón para retirarse de APEC. Por esta razón, APEC permanece como un grupo regional de países con un relativo bajo nivel de integración.

Al inaugurar APEC, este foro tenía 12 miembros. China, Taiwan y Hong Kong ingresaron en 1991. México y Papua Nueva Guinea lo hicieron en 1993 y Chile en 1994, dando un total de 18 países. Sin embargo, tanto la admisión de México como de Chile fue el resultado de las negociaciones de Estados Unidos. Los requerimientos para ser miembro están establecidos en la Declaración de Seul que establece que los miembros potenciales deben:

- A) Estar localizados en la región Asia-Pacífico;
- B) Tener estrechas relaciones económicas en la región Asia-Pacífico y
- C) aceptar los objetivos y principios establecidos en la Declaración de Seul.

La séptima reunión Ministerial y la Tercera Cumbre Informal celebradas en Osaka, Japón, del 16 al 19 de noviembre de 1995, reviste mayor importancia, ya que en esta reunión, se adoptó un Plan de Acción diseñada para instrumentar los acuerdos contenidos en la Declaración de Bogor, relativos a la liberalización del comercio y la inversión y la promoción para la cooperación para el desarrollo. Durante la reunión, las variadas circunstancias domésticas de las economías de los miembros se reflejaron en un progreso hacia la formación de un consenso para alcanzar la liberalización del comercio y la inversión.

Los Estados Unidos quisieron establecer una liberalización comercial uniforme y mecanismos de liberalización de la inversión para todos los miembros, junto con un sistema de monitoreo de la instrumentación de las medidas de liberalización. Ante esta medida, las economías en desarrollo del Sudeste asiático se pronunciaron por un enfoque basado en programas de liberalización voluntaria.

Al final, la Reunión adoptó un Plan de Acción que aceptaba una liberalización voluntaria coordinada, bajo la cual se establecieran las acciones voluntarias de los miembros por separado. Los miembros acordaron preparar la liberalización y adoptar los planes de acción a fin de someterlos en la Reunión Ministerial de Filipinas en 1996, y comenzar los trabajos de instrumentación de los planes de acción a partir de enero de 1997.

Los miembros de APEC decidieron como una regla general incorporar el principio de la no discriminación en el Plan de Acción, tomando como referencia la filosofía del regionalismo abierto y en conformidad con el principio de Nación Mas Favorecida establecida en las regulaciones del GATT/OMC.

En la Reunión de Osaka, Japón, ese país formó un bloque junto con Corea, Taiwan y China a fin de lograr que la agricultura se le reconociera como una excepción en el proceso de liberalización comercial. Sin embargo, este planteamiento encontró la oposición de los Estados Unidos y Australia, y otros miembros, incluyendo a las economías de ASEAN.

Con miras a facilitar el desarrollo de áreas específicas, el Plan de Acción incorpora provisiones relativas a:

- Armonización de regulaciones país de origen para despachos en aduana
- Producción de CD-ROMs que contengan tarifas actualizadas y
- Armonización de estándares y procedimientos de certificación con estándares internacionales.

En el área de cooperación para el desarrollo, el Plan de Acción define enfoques específicos de ayuda neutral basada sobre relaciones iguales y cooperativas en campos como la informática y las telecomunicaciones, desarrollo de recursos humanos y pequeñas y medianas empresas.

En la cumbre de Filipinas efectuada en 1996, Estados Unidos obtuvo el apoyo de los miembros de APEC para impulsar el Acuerdo Sobre Tecnología de la Información (ITA) encaminado a liberalizar el comercio de bienes de alta tecnología, como semiconductores, computadoras, software y equipo de telecomunicaciones. Con dicho acuerdo, se asegura la estabilidad del comercio global de estos productos, cuyo monto asciende a 500 mil millones de dólares, de los cuales 90 mil millones de dólares corresponde a las exportaciones estadounidenses, y que tienen como principal mercado al sudeste asiático.¹³⁸

Si bien la APEC ha concebido un plan de acción encaminado a crear una gran zona de libre comercio para el año 2020, el foro no alcanzado una madurez que le permita convertirse en una instancia que pueda enfrentar desafíos mayúsculos. Tras la reunión de APEC de noviembre de 1998, se mostraron ciertas debilidades de este foro para enfrentar los problemas económicos que aquejan a la región asiática desde mediados de 1997. En la declaración conjunta se propuso como tema relevante una lista de medidas relacionadas con los aspectos financieros de la crisis -mecanismos para monitorear flujos de capitales de corto plazo, restricción de las actividades de los llamados fondos mutualistas- para los cuales APEC no parece contar con herramientas de control.

APEC tendrá que superar grandes escollos, ya que, dado el carácter voluntario de la liberalización, se ha propiciado un deterioro de la confianza mutua, principalmente por la renuencia de Japón a aceptar mayores desgravaciones en los sectores forestal y de pesca.

¹³⁸ Council of Economic Advisers, *Economic Report of the President*, febrero de 1997, p. 249

La Cuenca del Pacífico aglutinada en APEC, concentra el 38.3% de la población mundial. Asimismo, su conjunto produce el 54.8% del PIB mundial y su comercio exterior representa el 46% del comercio mundial. La región es considerada como un tercer polo de crecimiento a nivel mundial dado el dinamismo de sus economías.

Si se admite la hipótesis de que los grandes proyectos como la APEC y el TLCAN, son el motor de la región de la Cuenca del Pacífico, surge el peligro de una futura polarización de la economía mundial.

Una alianza entre Japón y los Estados Unidos para hacer frente al surgimiento acelerado de China como un competidor comercial y militar en la zona no puede ser descartada. Ello puede también derivar en una alianza monetaria basada en el dólar-yen, para contrarrestar al euro y el futuro poder del yuan chino¹³⁹.

A pesar de la crisis asiática de 1997, y sus secuelas en el bajo crecimiento de las economías más fuertes de la región, como Japón, Tailandia, Corea del Sur y Malasia, la región, según la opinión de Jeffrey Sachs¹⁴⁰, experimentará un repunte exportador, pero ello no significará el fin de las crisis en los mercados emergentes.

Sin duda alguna, la crisis por la que atraviesa la región Asia-Pacífico, servirá para un nuevo reposicionamiento de los Estados Unidos, pero al mismo tiempo ocasionará una reducción en la producción y el comercio mundial. En 1998, el PNB de la región superaba los 17 billones de dólares. Ante la profundización de la crisis, en 1999 se espera que el PNB ascienda apenas a 15.7 billones. (cuadro 3.4)

1997, fue para la región asiática el año en que más ha sufrido una generación. Contrario a las elevadas tasas de crecimiento alcanzadas en los años 80 y mediados de los 90, por primera vez se registraron tasas de crecimiento negativas. El PIB en Japón en 1997 apenas creció 0.81% y en 1998 cayó -2.2%. La economía de Malasia en 1999 retrocedió -2.1%, Hong Kong -2.2% y

¹³⁹ Cfr. López Villafañe, Victor, "La crisis asiática y los cambios globales", *Nueva Sociedad*, No.155, noviembre-diciembre de 1998, pp.126-141.

¹⁴⁰ Sachs, Jeffrey, "A guide to 1998's crises", *The World in 1998*, The Economist Intelligence Unit, The Economist Publications, UK, 1998, p. 69.

Corea del Sur -2.3%. Asimismo, solamente la gravedad de la crisis asiática, dado que la caída del PIB per capita en países como Japón y Corea del Sur en miles de dólares para 1999, se ha situado en niveles que están muy por debajo respecto a lo logrado a principios de los noventa, pues apenas se situaron en los 25, 129 y 6,135 mil dólares, respectivamente.(véase cuadro 3.3)

Esta crisis viene a fortalecer la posición económica de los Estados Unidos en el sudeste asiático. De todo esto se desprende, que la crisis asiática delinearé esquemas de liberalización comercial y de inversión en la región, bajo principios estratégicos que correspondan a los intereses más inmediatos para las grandes corporaciones estadounidenses.

CUADRO 3.4
Indicadores Macroeconómicos de los Países de la Cuenca del Pacífico 1998-1999/p

País	PIB/1998 (billones de dólares)	PIB/1999/p (billones de dólares)	PIB-percapita /1998 (miles de dólares)	PIB- percapita/1999 (miles de dólares)
Japón	4,545.0	3,190	35,906	25,129
China	1,098.0	978.3	880	779
Corea del Sur	542.2	287.0	11,700	6,135
Taiwan	310.4	264.7	14,250	12,074
Hong Kong	195.0	159.6	29,890	23,474
Singapore	101.3	87.6	32,020	27,181
Indonesia	233.5	122.9	1,150	590
Malasia	87.1	63.0	4,000	2,772
Tailandia	149.7	131.7	2,240	2,135
Filipinas	87.0	69.0	1,200	899
Canadá	648.3	622.2	21,220	20,250
Estados Unidos	8,431.4	8,848	31,230	32,616
México	443.1	452.4	4,505	4,559
Chile	87.3	82.6	5,875	5,497
Australia	424.3	368.6	21,380	19,462
Nueva Zelanda	68.9	52.4	18,520	13,502
Total	17,452.6	15,780	18,053.75/k	12,315.87/k

FUENTE: The World in 1998, The Economist Intelligence Unit, UK, pp. 81-85;
 The World in 1999, The Economist Intelligence Unit, UK, pp. 74-77
 P/ proyección de The Economist
 K/ son promedios

La guerra fría permitió que diversos países del Este de Asia recibieran un trato preferencial de acceso al mercado estadounidense, escenario que se modificó al concluir ésta, ya que en los noventa Estados Unidos consideró dirigir ahora sus baterías en canalizar sus flujos de comercio e inversión, a diferencia de lo que había sido anteriormente. Un rasgo sustancial de lo que ha sido la transición del mundo de la guerra fría a uno multipolar en el Este de Asia, ha tenido que ver claramente con la relación que tradicionalmente ha mantenido esa región con Estados Unidos en el terreno comercial.

A lo largo de los noventa, la interdependencia económica y comercial entre EEUU y los países de la región del Pacífico Asiático se intensificó cada vez más. "Para Estados Unidos, el llamado milagro asiático ha traído una serie de beneficios, el más obvio de los cuales ha sido el incremento en las exportaciones norteamericanas a la región del sudeste asiático, que en los últimos 45 años se ha elevado en términos reales de 10 mil millones de dólares a 160 mil millones de dólares"¹⁴¹

Estados Unidos ha utilizado al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico como un vehículo de penetración comercial sobre todo en aquellos sectores estratégicos donde este tiene país ejerce una clara ventaja tecnológica. En la Cumbre de APEC de 1996, los 18 líderes del Foro APEC dieron un sólido respaldo a la "eliminación sustancial" de los aranceles sobre productos de tecnología informática hacia el año 2000. Según los negociadores estadounidenses "eliminación sustancial es una expresión equivalente a cero aranceles". La apertura de los mercados mundiales a esta clase de productos beneficiará a Motorola Inc y a otras compañías estadounidenses como Unocal, Bechtel Group. Inc., Bell Atlantic Corp., Digital Equipment Corp., Honeywell Inc., Lucent Technologies Inc., AT&T Corp., Oracle Corp y Boeing Co. Según Bill Clinton, EEUU vende anualmente 100,000 mil millones de dólares en tecnología de información y el sector da empleo a casi 2 millones de estadounidenses. De ahí la importancia de EEUU de eliminar los aranceles en toda la región asiática¹⁴². Si bien APEC no es un bloque comercial regional es una piedra angular para la liberalización global.

¹⁴¹ López Villafañe, Victor. *Asia en transición. Auge, crisis y desafíos*, Siglo XXI, México, 1999, p. 33

¹⁴² "APEC, una misma cumbre, dos visiones", *El Economista*, La Página de The New York Times, 26 de noviembre de 1996, p.8

La liberalización comercial impulsada por este mecanismo de negociación refleja las visiones de las economías que lo forman, ya que por un lado los países asiáticos son cautelosos en la forma de instrumentar sus políticas de liberalización, mientras que por el otro, Estados Unidos tiene prisa en acelerar el proceso. En el nivel regional el proteccionismo comercial cobró la forma de liberalización gradual en el Foro de Cooperación y los países integrantes colocarían sus propias metas de desregulación con diferenciación según sus niveles de desarrollo. Estados Unidos ha mantenido por lo regular una posición más agresiva para que la desregulación se llevara a cabo más rápidamente y sin diferenciaciones, más o menos como aconteció con México y Canadá.

La emergencia de China como una potencia comercial es un desafío mayúsculo para la política económica exterior de los Estados Unidos y, especialmente para Japón, debido a la rivalidad histórica que existe entre estos dos países del Pacífico Asiático.

Dadas sus dimensiones territoriales y poblacionales de China, aunadas al ímpetu económico que ha alcanzado, así como los planes de modernización previstos para los próximos años, surge como uno de los grandes rivales y socios comerciales con el que Estados Unidos y Japón tendrán que competir en el siglo XXI.

Si al impacto internacional que ha provocado el auge de los NIC's (países de reciente industrialización), sumamos el restablecimiento de China como una potencia económica mundial, gracias a las reformas iniciadas por Deng Xiaoping desde principios de los años ochenta, esta economía tendrá un importante papel como la principal generadora de exportaciones y seguirá siendo la principal nación receptora de la inversión extranjera mundial del mundo en desarrollo.

Otro elemento de una importancia singular que ha tenido un fuerte impacto en la región del sudeste asiático y en particular para Estados Unidos, ha sido sin lugar a dudas la dinámica que el desarrollo de las industrias exportadoras de China impusieron a las economías del sudeste asiático, las cuales se vieron presionadas para aumentar la reconversión industrial y tecnológica y depender menos de las industrias intensivas en mano de obra. En lo anterior tuvo mucho que ver la devaluación del yuan en 1994, que aumentó la competitividad de los bienes de exportación de China a los mercados mundiales y en especial a Estados Unidos.

Los estadounidenses se han destacado por el aumento de las compras a China, que han sustituido a las de muchos países del sudeste asiático. Por ejemplo, en el rubro de artículos de plástico para el hogar, China aumentó su participación en el mercado de Estados Unidos del 1% en 1989 al 44% en 1996, mientras que el sudeste de Asia lo redujo del 60 al 25%. En lámparas y accesorios éstas aumentaron del 5 al 53%, mientras que las provenientes del sudeste cayeron del 61 al 16%. En maletas y carteras, el porcentaje de lo importado aumentó del 26 al 47%, y las del sudeste decrecieron del 47 al 14% en esos mismos años¹⁴³.

El gobierno de Washington le otorgó a China en 1993 el distintivo de Nación Más Favorecida (NMF), a través del cual le otorgó las facilidades del programa internacional Relaciones Normales de Comercio (RNC), condición que fue ratificada en 1999. En general, durante la administración de Clinton la política económica exterior de Estados Unidos hacia China ha sido de cooperación más que de confrontación. Mientras que durante su campaña presidencial William Clinton afirmaba que sería inflexible respecto al respeto de los derechos humanos en China, considerándolo un asunto más importante que el comercio, su postura se modificó radicalmente al otorgarle el estatus de Nación Más Favorecida, mostrando un enfoque de política comercial más pragmático.

Recientemente, China fue aceptada como nuevo aspirante a ser miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC), a cambio de lo cual el gobierno chino otorgó un paquete de concesiones como parte de la oferta para ingresar a la organización.

La relación bilateral sino-estadounidense puede verse dañada por tensiones económicas, pero solo las tensiones en el plano de seguridad tienen el potencial para destruir una relación que económicamente beneficia a ambas partes. Por lo que respecta al comercio exterior de China, la principal meta por ahora es ganarse la admisión a la Organización Mundial del Comercio bajo el estatus de país en desarrollo, dentro del cual China no tendría que abrir sus mercados a los competidores extranjeros en forma equitativa y estaría exenta de las provisiones que el Tratado de la Organización marca en torno a los subsidios, las inversiones y los derechos de propiedad intelectual.

¹⁴³ López Villafañe, Víctor, *Asia en transición*, op.cit., p. 19

Se piensa que la principal amenaza que encierra China para Estados Unidos no es militar, ambiental o ideológica, sino su determinación, como Japón antes de ella, de manejar únicamente superávits comerciales en vez de buscar generar un comercio balanceado y mutuamente provechoso. Por ejemplo, en el ramo textil, China pasa por encima de los acuerdos internacionales que supuestamente controlan el comercio internacional de este sector, al utilizar intermediarios y colocar falsas etiquetas –como Hecho en Turquía– para evitar excederse en las cuotas acordadas. No hay duda de que China será la economía más grande del mundo si continua con una tasa de crecimiento del 9% anual, y esto podría alcanzarse en el año 2010. El día en que China alcance un ingreso per cápita de 10 mil dólares, su economía será tres veces la de Estados Unidos. El problema se presenta por la naturaleza del comercio entre China y Estados Unidos, con la posibilidad de que las siguientes dos o tres décadas sufriría déficit comerciales anuales dentro del rango de los 200 mil millones de dólares¹⁴⁴.

El creciente déficit comercial con China acapara la atención de las autoridades comerciales estadounidenses debido a que perciben la existencia de impedimentos que obstaculizan la entrada de las compañías de Estados Unidos a ese mercado. Para contrarrestar esta situación, el gobierno estadounidense ha instado a China a abrir su mercado al tiempo que le ha ofrecido el apoyo para que ingrese a la OMC. Este asunto, ha estado entrelazado con un número de temas sobresalientes en la relación de ambos países, como el espionaje chino en Estados Unidos y el bombardeo estadounidense a la embajada china en Belgrado.

Mientras que la economía ha alcanzado un crecimiento promedio mayor al 9% desde 1979, el crecimiento del comercio ha alcanzado cifras todavía más impresionantes, logrando hasta 1994 un promedio de crecimiento que excede el 16%. En los últimos años, aún cuando el crecimiento ha sufrido una desaceleración, esto no significa que no haya habido incrementos significativos en el comercio exterior. Esto quedo demostrado con el superávit comercial récord de 40.34 mil millones de dólares alcanzado en 1997. Estas cifras son las que colocaron a China en el décimo lugar entre los países exportadores y como el duodécimo lugar país importador. El volumen del comercio total alcanzó los 325.1 mil millones de dólares, representando un crecimiento del 12.7% con respecto a 1996. En la primera mitad de 1998 el total del comercio exterior fue de 151.4 mil millones de dólares, que representa un crecimiento de 5.2 puntos porcentuales sobre el

¹⁴⁴ Chalmers Johnson, "Nationalism and the market: China as a superpower", *JPRI*, Working Paper núm, 22, julio de 1996.

mismo período de 1997, con una balanza comercial superavitaria de 22.6 mil millones de dólares. La tendencia de crecimiento sí se ha reducido, por efecto de la crisis regional, pero se encuentra todavía en circunstancias favorables.¹⁴⁵

La creciente interacción de China con el resto del mundo le ha dado un nuevo papel a escala internacional, el cual también ha determinado la manera en la que las economías asiáticas y estadounidenses se relacionan con China. Al ser una de las economías más grandes del mundo, cualquier desequilibrio en sus relaciones comerciales podría causar distorsiones importantes en los mercados internacionales. La expansión económica de China ha podido estimular el crecimiento y el cambio en la región de Asia. Con el surgimiento de China como centro de manufactura intensiva en mano de obra, muchas de las economías asiáticas han llevado a cabo el cambio estructural de sus propias economías.

Quizá lo que más le inquieta a Estados Unidos es que el poderío económico de China ha quedado demostrado durante la crisis financiera de Asia, en la cual pudo mantenerse al margen de la espiral devaluatoria que arrasó a Corea, Indonesia, Tailandia y Malasia. China fue, de hecho, participante en el fondo de rescate del FMI para estos países, contribuyendo con un préstamo de mil millones de dólares para el rescate de Tailandia¹⁴⁶, en un momento en el que se venía haciendo cada vez más evidente que Japón era incapaz de sacar a Asia de la crisis financiera. Esto no significa que la economía china se encuentre exenta de vulnerabilidades. La reforma de su economía está lejos de estar terminada y su continuación dependerá en gran parte de las tasas de crecimiento que puedan alcanzarse en los próximos años.

Así las cosas, la expansión de la economía china en los próximos años seguramente tendrá mayores repercusiones en el comercio internacional, dado que muchos países de la región asiática y Estados Unidos mantendrán una competencia feroz por dominar amplios mercados en el mundo.

¹⁴⁵ En 1997 las exportaciones alcanzaron los 182.7 mil millones de dólares y las importaciones llegaron a 142 mil millones de dólares. Véase Lardy, Nicholas R, *China in the World Economy*. Washington, Institute for International Economics, 1994, p. 29

¹⁴⁶ Lardy, Nicholas R, "China and the Asian contagion", *Foreign Affairs*, julio-agosto de 1998, vol.77, núm. 4, p.81

Los intentos realizados por parte de Estados Unidos y la Unión Europea para el lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones se han visto truncados debido a que los dos grandes impulsores del comercio mundial han estado más ocupados en una serie de disputas de carácter bilateral y, por su interés de que China entre a la OMC. En este sentido, para la política comercial estadounidense, el acceso de China a este organismo es la más alta prioridad. Incluso, la entrada de dicho país a este organismo, es considerado como un factor que irremediamente afectará la política comercial mundial. Tan trascendente es este asunto que el propio Director Gerente de la OMC, Mike Moore, ha dicho que la incorporación de China como país miembro, es probablemente más importante que una nueva ronda de negociaciones comerciales.¹⁴⁷

La dinámica económica internacional de fin de siglo XX y principios de siglo XXI arroja importantes lecciones para el despliegue de los principales intereses comerciales de las grandes potencias económicas, especialmente de Estados Unidos, debido a que su posición hegemónica, si bien ha sido revitalizada gracias al auge económico de los años noventa, no está exenta de situaciones de vulnerabilidad, derivadas de su enorme endeudamiento interno y externo.

La emergencia de otras potencias económicas en la arena global, sin duda influirán decisivamente en el desarrollo del comercio y la inversión mundiales, y quizá den origen a nuevos polos de gravitación económica.

¹⁴⁷ Cfr. "The Trade Agenda. A different, new world order", *The Economist*, noviembre 11 del 2000, p. 83

CONCLUSIONES

Los cambios ocurridos en la arena económica global del último tercio del siglo XX, de nueva cuenta, han ampliado las desigualdades entre el mundo industrializado y los países en vías de desarrollo. Por un lado, las transformaciones experimentadas en el campo de las tecnologías de la información han tenido enormes repercusiones en los procesos productivos de las naciones más avanzadas, lo cual ha posibilitado un crecimiento económico impulsado por las innovaciones tecnológicas. El resultado inmediato de este fenómeno ha sido un crecimiento de la productividad total de los factores de la producción. En este sentido, no podemos dejar de reconocer el enorme impacto de la transformación productiva y económica que ha tenido lugar en Estados Unidos en la década de los años noventa.

Sin duda, las tecnologías informativas han transformado la matriz industrial de Estados Unidos en los últimos 10 años. La hegemonía desgastada que venía arrastrando la economía estadounidense a principios de los años noventa, pudo revitalizarse gracias al cambio estructural ocasionado por el impacto de las tecnologías informativas en los procesos productivos. Es innegable que esta transformación de la economía estadounidense ocurrida en los años noventa ha posibilitado el ciclo de crecimiento más largo de Estados Unidos desde la Segunda Guerra Mundial. Ello ha suscitado un debate intenso en los círculos políticos, financieros y empresariales sobre el perfil que ha de asumir la política comercial para los próximos años, dado que la disolución de la guerra fría ha abierto el acceso a mercados tradicionalmente vedados para las compañías estadounidenses, así como la ampliación de su influencia hacia su mercado natural como lo es América Latina.

El viraje que se da en los años noventa respecto al funcionamiento de la economía en la era de la guerra fría, en donde gran parte de los recursos fiscales y económicos se destinaban al mantenimiento de los grandes programas militares, ocurre en el momento en que la principal preocupación no es tan sólo la política exterior, sino la reactivación de la economía doméstica y el impulso decisivo que esta tuvo gracias al desarrollo tecnológico y la "Nueva Economía".

La reestructuración productiva vino también acompañada de un cambio en la forma de administrar los temas comerciales, pues durante la presidencia de William Clinton se reconsideró el papel del comercio exterior como uno de los principales instrumentos para ampliar las oportunidades de las empresas estadounidenses en el mercado mundial, y como fuente generadora de trabajo.

La posición hegemónica que ostenta Estados Unidos a finales del siglo XX y principios del siglo XXI no da lugar hasta hoy a su reemplazo por la de uno o varios de sus competidores o rivales, ni por la emergencia de una hegemonía bipolar o tripolar. Es innegable que la globalización de las tecnologías informativas estadounidenses ha configurado un orden económico mundial cada vez más interdependiente y, al mismo tiempo, ha profundizado la competencia tecnológica intercapitalista. Así pues, el signo distintivo de la era posindustrial se ha materializado en las tecnologías de la información, las cuales han ayudado a globalizar la producción y los mercados financieros estadounidenses.

Las tecnologías informativas han revolucionado el funcionamiento de las actividades productivas, financieras y de servicios incidiendo en la expansión de la economía en su conjunto y proyectándola con muchas ventajas en el comercio mundial de productos de alta tecnología. El alargamiento del ciclo económico de crecimiento es el fenómeno más evidente del fortalecimiento de Estados Unidos.

Durante la etapa del auge económico estadounidense, la política comercial ha entrado en una etapa de transición, no del todo definida, sobre todo porque se van cubriendo nuevos temas, sobre todo los relacionados con el campo de las tecnologías de la información, al tiempo de que aparecen disputas comerciales en sectores tradicionalmente sensibles, como el sector agrícola e industrial, lo cual ha ocasionado severos conflictos con sus principales socios comerciales.

La política comercial de Estados Unidos ha actuado en varios frentes, tanto en el plano bilateral, regional y multilateral, como una estrategia para impulsar la apertura de mercados y tratar de mejorar los términos de intercambio con el resto del mundo. Esta política, en los años noventa ha sido un factor determinante para que las exportaciones de tecnologías de la información se hayan expandido en todo el mundo, contribuyendo al crecimiento del comercio exterior de Estados Unidos y fomentando la creación de empleos de altos ingresos en su economía. Sin

embargo, las autoridades comerciales siguen considerando que una de las formas para impulsar la liberalización comercial y ejercer presión sobre sus socios, es utilizando su propia legislación comercial cuando así lo dicten los intereses de sus industrias.

Durante la administración Clinton, la política comercial se caracterizó por fortalecer a la Organización Mundial de Comercio (OMC) y las reglas que rigen el comercio global. Como parte de esta estrategia, sus esfuerzos han estado enfocados para que China ingrese a este organismo. Al inclinarse por los procedimientos que establece la OMC para establecer sanciones a los países que lleven a cabo prácticas desleales de comercio, Estados Unidos relativamente ha abandonado su actitud unilateral de aplicar castigos sin justificación alguna contra algunos países, entre ellos México.

La "Nueva Economía", ha abierto las posibilidades de la expansión económica de Estados Unidos tanto al interior como en su comercio exterior, lo cual permite que esa economía se profile como uno de los países líderes del siglo XXI. La política comercial de ese país si bien se ha caracterizado por ser en diversos sectores proteccionista, ha propugnado por una amplia liberalización comercial mundial, que fundamentalmente esta encaminada a beneficiar a sus grandes sectores empresariales. No se debe olvidar que la política comercial tiene diversos instrumentos de protección y promoción de sectores industriales claramente identificados, lo cual nos habla que la ideología del *laissez-faire* no es respetada y está lejos de ser instrumentada.

Sin embargo, su relativa hegemonía sobre diversos sectores tecnológicos e industriales hacen suponer el relanzamiento de una nueva Ronda de Negociaciones en el marco de la OMC, a fin de establecer las bases sobre como ha de llevarse el comercio de tecnologías de punta y de otros sectores.

Las fuentes del fortalecimiento económico de Estados, a pesar de que no han coadyuvado a la eliminación de los déficit en balanza comercial y en cuenta corriente han abierto un debate sobre la formación de un paradigma económico, el cual esta soportado por la aplicación de las tecnologías a los procesos productivos, hecho inédito en el mundo capitalista desarrollado. Las consecuencias más notables de este reajuste productivo se han visto reflejadas en la continua reducción de los costos de las empresas, ocasionando que la caída del nivel general de precios se deba a este fenómeno. La transformación productiva y económica estadounidense acaecida en

los años noventa, marca la transición de un paradigma económico industrial manufacturero a un modelo postindustrial basada en el conocimiento y las ventajas competitivas que genera el avance científico-tecnológico en los sectores industriales más avanzados.

El papel preponderante de Estados Unidos en los asuntos económicos mundiales, si bien aun no se ha visto amenazado claramente, es de esperarse que pronto aparezcan importantes desafíos. Por un lado, el enorme endeudamiento interno y externo de las empresas puede debilitar el crecimiento económico registrado en los últimos nueve años, debido principalmente a que Estados Unidos adolece de políticas que estimulen agresivamente el ahorro interno, lo cual ha hecho que esa economía se haga más dependiente del exterior para financiar su inversión y consumo. En este sentido, los crecientes déficit comercial y en cuenta corriente son los indicadores de que la economía estadounidense está gastando más de lo que produce. Si bien, algunos economistas consideraban que la eliminación del déficit presupuestal ayudaría a disminuir el déficit externo, en una etapa de crecimiento como la que registra Estados Unidos en los últimos años, supone tomar otra serie de medidas de carácter estructural para corregir esos desequilibrios.

Los desafíos internacionales que enfrentará Estados Unidos representan una oportunidad para poner a prueba su potencial comercial y financiero. En este sentido, tiene la intención de delinear el rumbo del comercio y la inversión en el Continente Americano, pues con ello afianzaría su posición respecto de otros bloques, mediante la institucionalización del ALCA, el cual sería el mecanismo de liberalización más ambicioso en la región.

La entrada del euro, a pesar de que no ha tenido el éxito esperado, seguramente con el paso de los años, irá adquiriendo una mayor relevancia en la medida en que los portafolios financieros sean convertidos a esa moneda. Es importante resaltar que ante una caída del dólar muy probablemente los inversionistas cambiarían sus dólares por euros, ocasionando un giro en el comportamiento del sistema financiero internacional.

La política económica exterior de Estados Unidos claramente se ha fijado objetivos en cada una de las regiones comerciales, particularmente en la Cuenca del Pacífico, debido a los poderosos intereses de las grandes corporaciones industriales en penetrar en un mercado tradicionalmente

proteccionista. Por lo cual, a través de APEC los estadounidenses confían en asegurarse una liberalización ventajosa en el Sudeste y Noreste Asiático.

Las capacidades tecnológicas de las naciones desarrolladas ha incrementado la competencia intercapitalista entre las regiones económicas más dinámicas del planeta, impulsando con ello una nueva etapa del comercio y una era en la cual la tecnología de la información es el instrumento más efectivo para la globalización de la producción y de las finanzas internacionales. Por lo anterior, no se debe perder de vista, que el acelerado crecimiento acelerado de economías como la China y la expansión de sus industrias exportadoras a países como Vietnam, y las presiones que tienen algunos países como Corea del Sur y Taiwan para no quedar desplazadas del comercio y la producción de tecnologías avanzadas, sin duda favorecerá un clima de mayor competencia comercial entre los países del Este de Asia y Estados Unidos.

BIBLIOGRAFIA

Bárbara Driscoll y Mónica Vereá (coordinadoras), *La administración Clinton*, CISAN-UNAM, 1995.

Bergsten, Fred, *The Dilemmas of the dollar. The Economics and Politics of United States International Monetary Policy*, New York University Press, 1976

Blecker, Robert (ed) *U.S. Trade Policy and Global Growth*, Sharpe New York, Economic Policy Institute, 1996

Bosh García, Carlos, *La base de la política exterior estadounidense*, UNAM, México, 1973

Buzo de la Peña, Ricardo Marcos, *La integración de México al Mercado de América del Norte*, México, UAM-Azcapotzalco, 1997

Clinton, William y Gore, Albert, *Tecnología for America's Economic Growth*, The White House, Washington D.C., 22 de febrero de 1993.

Cusminsky Mogilner, Rosa, *¿Se desindustrializa Estados Unidos?*, Cuadernos de Trabajo del Centro de Investigaciones sobre América del Norte-Coordinación de Humanidades, UNAM, 1993.

David, Paul, "Computer and Dinamo: The Modern Productivity Paradox in a Not Distant Mirror", en *Tecnología and Productivity: The Challenge for Reconomic Policy*, OCDE, París, 1991

Di Filippo, Armando y Rolando Franco, *Integración Regional. Desarrollo y Equidad*, SigloXXI-CEPAL, México, 2000

Dominguez Villalobos, Lilia y Brown Grossman, Flor, *Transición hacia tecnologías flexibles y competitividad internacional en la industria mexicana*, Miguel Angel Porrúa-UNAM-UACPyCCH, México, 1998

Drucker, Peter, *La sociedad postcapitalista*, Grupo Editorial Norma, México, 1993

Fajnzylber, Fernando, *La industrialización trunca de América Latina*, Nueva Imagen, México, 1983

Galbraith, James K, "Panorámica de las políticas sectoriales en Estados Unidos", en Clavijo, Fernando y Casar, José, (compiladores) *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, tomo I, Serie Lecturas de El Trimestre Económico, FCE, núm. 80, México, 1994

Giddens, Anthony, *Un mundo desbocado. Los efectos de la globalización en nuestras vidas*, Taurus, Buenos Aires, 1999

Hobsbawn, Eric, *The Age of Extremes. A History of the World, 1914-1991*, Pantheon Books, New York, 1994.

International Financial Statistic Yearbook, IMF, 1999

Katzentein, Peter (ed), *Between Power and Plenty: Foreign Economic Policies of Advanced Industrial States*, Madison, Wisconsin, University of Wisconsin Press, 1978

Krugman, Paul, (compilador) *Una política comercial estratégica para la nueva economía internacional*, México, FCE, 1991

Lardy, Nicholas R, *China in the World Economy*, Washington, Institute for International Economics, 1994

López Villafañe, Victor, *Asia en transición. Auge, crisis y desafíos*, Siglo XXI, México, 1999

Maddison, Angus, *La Economía Mundial 1820-1992, Análisis y Estadísticas*, OCDE, París, 1995

Mankiw, Gregory, *Macroeconomía*, 3ª ed. Antoni Bosch, España, 1997.

Morales, Eliezer y Consuelo Dávila (coordinadores), *La nueva relación de México con América del Norte*, tomo II FCPyS-FE-UNAM, México, 1994.

North, Douglass, *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, FCE, México, 1993

OECD, Economic Survey, United States, Paris, 1992.

-----, Main Economic Indicator, París, Diciembre del 2000

Parkin, Michael, *Macroeconomía*, Adison-Wesley-Iberoamericana, Delaware, Estados Unidos, 1995.

Piore, Michael, et, al, *Pensar globalmente y actuar regionalmente. Hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*, UNAM-Friederich Ebert-Jus, México, 1997

----- y Sabel, Charles F, *The Second Industrial Divide*, Basic Books, Nueva York, 1984

Pipitone, Ugo, *La salida del atraso. Un estudio histórico comparativo*, FCE-CIDE, México, 1994

Rosas González, Cristina, *Crisis del Multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas del libre comercio*, FCPyS-IIEc-UNAM, 1995

----- *México y la política comercial externa de las grandes potencias*, UNAM-FCPyS-IIEc-Miguel Angel Porrúa, México, 1999

Rostow, W.W, *El proceso del crecimiento económico*, Alianza Editorial, Madrid, 1967

Saxe-Fernández, John, *Nafta: los cruces de la geopolítica y geoeconomía del capital*, Colección El Mundo Actual: situación y alternativas, CIIH-UNAM, 1994

Williamson, John, *El cambio en las políticas económicas de América Latina*, Gernika, México, 1991

HEMEROGRAFIA

APEC, *Economic Leaders' Declaration for Action*, Osaka, Japan, November 19, 1995.

Bank of Tokio, "The Evolving Role of APEC", *Tokio Financial Review*, Vol. 12. December 1995, Vol.20.

Bergsten, Fred, "The Dollar and the Euro", *Foreign Affairs*, volumen 76, no. 4, julio-agosto de 1997, pp. 83-95

-----, "America and Europe: Clash of Titans?" en *Foreign Affairs*, marzo-abril, 1999, pp. 20-34

Chalmers Johnson, "Nationalism and the market: China as a superpower", *JPRI*, Working Paper núm, 22, julio de 1996

Country Report, *United States of America*, The Economist Intelligence Unit, UK, varios números

Economic Report of the President, varios años

El Economista, 8 de noviembre de 1996, p.8

El Economista, "APEC, una misma cumbre, dos visiones", La Página de The New York Times, 26 de noviembre de 1996, p.8

El Economista, "Greenspan: ¿más suerte que tino?", La página de The New York Times, 21 de junio de 1999, p. 6

El Economista, "Incongruente atribuir pérdida de empleos en EU al TLC; acciones de la FED señalan lo contrario", 3 de abril de 1997, p.2

El Economista, "No habrá cambios en la política del dólar", La Página de The New York Times, 9 de diciembre de 1996, p. 8

El Financiero, "Asciende a 226 mil 760 mdd el déficit comercial de EU, acumulado en el periodo enero-noviembre de 1998", 22 de enero de 1999, p. 13-A

El Financiero, "Obtuvo EU un déficit comercial por 198 mil 940 mdd durante 1997; el más alto de los últimos nueve años", 20 de febrero de 1998, p.13-A

Excelsior, "México, el "Nuevo Sur" de Estados Unidos con el TLC", 1 de noviembre de 1999, Sección Financiera, p. 1, 5F

García Menéndez, José Ramón, "La unión económica y monetaria europea: una revisión de la literatura reciente" en *Comercio Exterior*, núm. 3, marzo de 1999, pp

Heribert Dieter, "La integración del Pacífico, los bloques regionales y la Organización Mundial de Comercio" en *Nueva Sociedad*, Venezuela, No. 146, Noviembre-Diciembre de 1996,

Huntington, Paul, "The Lonely Superpower", en *Foreign Affairs*, marzo-abril de 1999, pp. 35-49

Katzenstein, Peter, "International Relations and Domestic of Advanced Industrial States", en *International Organization*, vol. 30, no.1, winter, 1976, pp. 1-44

Jorgenson, Dale y Kevin Stiroh, "U.S. Economic Growth at the Industry Level", en *The American Economic Review*, mayo del 2000, núm. 2, vol. 90, pp.161-166

Lardy, Nicholas R, "China and the Asian contagion", *Foreign Affairs*, julio-agosto de 1998, vol.77, núm. 4, pp.

López Villafañe, Victor, "La crisis asiática y los cambios globales", *Nueva Sociedad*, No.155, noviembre-diciembre de 1998, pp.126-141.

Reforma, "Continuará expansión economía EU", 18 de septiembre de 1999, p.15-A

Reforma, "Dolarizando América", 6 de marzo del 2000, Sección Financiera, 12-A

Reforma, "¿Quién dirige el dinero de Europa?", 20 de marzo del 2000, Sección Negocios, p. 20-A

Reforma, De la Dehesa, Guillermo, "La nueva economía: Estados Unidos frente a Europa", 1 de mayo del 2000, Sección Negocios, p. 6-A

Reforma, "Los extranjeros financian a EE.UU. Cerca de un 40% de la deuda estadounidense está en manos foráneas", 19 de diciembre de 1999, p.20-A

Reforma, Jauregi, Manuel "Preocupa el dólar", 27 de diciembre del 2000, p. 21-A

Reforma, "Reprueba dólar nuevo examen: preocupa bolsa", 30 de agosto de 2000, p. 10-A

Rosas, María Cristina, "La Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ANSEA): la transición de la guerra fría y la importancia del *regionalismo institucional*", en *Relaciones Internacionales*, CRI-FCPyS-UNAM, México, núm.74, mayo de 1997, pp. 27-39

Sachs, Jeffrey, "A guide to 1998's crises", *The World in 1998*, The Economist Intelligence Unit, The Economist Publications, UK, 1998, p. 69

Saxe-Fernández, John, "Ciclos industrializadores y ciclos desindustrializadores", en *Nueva Sociedad*, Venezuela, No. 158, noviembre-diciembre de 1998, pp. 120-138

Stewart, Frances, "Money and South-South Cooperation" en *Third World Quarterly*, vol. 9. No. 4, 1987, pp. 1187-1205

The Economist, "A dip in the Valley", Septiembre 5 de 1998, pp.57-59

The Economist, "How to live with falling prices", junio 12 de 1999, pp. 57-59

The Economist, "The Trade Agenda. A different, new world order", noviembre 11 del 2000, pp. 87-89

The Economist, "The good (and bad) model guide", Abril 10 de 1999, pp.67-69

The Economist "The great American jobs machine", , Enero 15 del 2000, pp.25-27

The Economist, "Desperately seeking a perfect model" en Abril 10 de 1999

Tyson, Laura D' Andrea, "How bright is bright?" *The World in 1998*, The Economist Intelligence Unit

U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, Bureau of Economic Analysis, October, 1997

Weber, Steven, "The End of Bussiness Cycle?" *Foreign Affairs*, julio-agosto de 1997, pp. 65-82

Zuckerman, Mortimer, "A second American Century", en *Foreign Affairs*, núm 3, vol. 77, Mayo -Junio de 1998, pp.18-31