

CAPÍTULO 1.

LA POLÍTICA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS. (DE 1776 A MEDIADOS DEL SIGLO XX)

En el presente capítulo se describen los principales aspectos de la política comercial de Estados Unidos que marcaron los siglos XVIII, XIX y XX. En términos de las ventajas económicas que logra este país del comercio y de las ganancias que éste le genera, se observa que después de la Primera Guerra Mundial existe un repunte del sector exportador estadounidense, y que a partir de la Segunda Guerra Mundial, este país experimenta un alto crecimiento debido a las ganancias que obtuvo, principalmente, por haber participado en la última conflagración mundial, y aunado esto al potencial económico y de recursos naturales con los que cuenta esa nación, permiten que se perfila como la más poderosa del mundo después de la posguerra; al mismo tiempo, se conforma un nuevo entorno comercial internacional mediante la creación e institucionalización de organismos que habrán de regular el comercio y las finanzas internacionales, las cuales influyen en la vida cotidiana de las naciones y de todo agente económico en el marco de las fuerzas globalizadoras del consumo y la inversión regidas por el libre mercado. Por tal razón, resulta interesante el estudio de la política comercial de Estados Unidos. El capítulo culmina con el análisis de las consideraciones de la política comercial que posteriormente darían paso al surgimiento del GATT, como resultado de la necesidad de una reorganización e institucionalización comercial mundial encabezada por “el coloso del Norte”.

Con la finalidad de sustentar las afirmaciones antes expuestas, conviene hacer una remembranza breve de la historia comercial de Estados Unidos.

1.1. Antecedentes del sistema comercial internacional

Durante la expansión comercial del siglo XVIII imperó la doctrina mercantilista de esa época, la cual aseveraba que el comercio era la fuente de la riqueza y la principal fuerza motora de las naciones, lo que influyó en los países europeos como Gran Bretaña, España, Francia y Portugal, entre otros, para emprender lo que se conocería como la era de las rutas marítimas, establecidas con el propósito de colonizar territorios para explotar los recursos naturales y humanos de los países colonizados. Así se explica el porqué España coloniza a los países que actualmente conforman Latinoamérica y el Caribe; Portugal, al actual Brasil; Francia, a algunos países del Caribe y a la actual península de Quebec. Gran Bretaña, por su parte, acompañada por una diversidad de países europeos, coloniza parte de la provincia de Toronto y las llamadas 13 colonias de Norteamérica, mismas que hoy constituyen los estados de la costa noreste de Estados Unidos.

1.2. Las razones comerciales de la Independencia de Estados Unidos

Los primeros colonizadores de Norteamérica, con la tecnología europea de punta de aquella época y contando con el nuevo territorio vasto en recursos naturales empiezan a desarrollar sus propias industrias, presentándose una división económica marcada entre las provincias del sur y las del norte. Estas últimas desarrollaron industrias de actividad económica secundaria: el acero constituye un importante ejemplo. Las colonias del sur desarrollaron, por su parte, actividades económicas primarias tecnificadas, como el cultivo del tabaco y

del té, que constituyen los ejemplos por excelencia de la economía de la región. Dada la importancia de los principales productos que constituyeron el sustento económico de esta zona, dentro de los antecedentes inmediatos a la formación del congreso continental resultado de la revolución americana, a partir de 1760, las leyes del té provocaron la ruptura de las relaciones diplomáticas entre las 13 colonias de Norteamérica y la Gran Bretaña, surgiendo de esta manera los motivos económicos y comerciales de la Independencia de Estados Unidos.

En 1773 los colonizadores aprobaron la ley del té o *Tea Act*, la cual otorgó poder monopólico a la *East India Company* para exportar hacia Europa y controlar la producción. Dicha ley significó un desastre para los pequeños productores de las 13 colonias, quienes fueron marginados de la exportación. Tal acto ocasionó fuertes protestas por parte de los pequeños productores. En Boston, por ejemplo, se organizó un boicot contra el té comercializado por la *East India Company*. El boicot fue conocido como el partido del té. Posteriormente, el partido del té se sumó a los grupos revolucionarios independentistas que participaron en la revolución americana y, finalmente, en 1776 se declaró la independencia de Estados Unidos. Éste es otro ejemplo de la importancia de la actividad comercial en el crecimiento económico de Estados Unidos desde los inicios de su independencia y hasta nuestros días.³

Por otra parte, es importante mencionar que la evolución de las políticas comerciales de Estados Unidos reflejan no sólo el dominio de la economía nacional sino también las relaciones comerciales de este país con el resto del mundo.

Una vez concluida la guerra de independencia, las ex colonias se unificaron en una confederación la cual resultó en una más efectiva unificación. A raíz de esto, el presidente George Washington (1789-1797) expresó en 1796 lo siguiente: “Nuestra gran regla de conducta en términos de nuestras relaciones exteriores es la de extender nuestro comercio.” Asimismo, quienes lo sucedieron: John Adams (1797-1801) y Thomas Jefferson (1801-1809) continuaron con esta misma idea e incluso Jefferson exhortó al pueblo de Estados Unidos a que actuara con honestidad, e introdujo los principios éticos del comercio resumidos en la siguiente frase: “Paz, comercio y amistad honesta con todos los países en nuestras políticas comerciales.”⁴

1.3. *El gran debate entre Jefferson y Hamilton*

Una primera caracterización de la política comercial estadounidense ha sido, desde los primeros años de vida independiente (1776), el establecer fuertes vínculos comerciales con Europa, como reminiscencia de la influencia colonial de este continente. Antes de 1776, Estados Unidos se encontraba sometido a una situación administrativa y comercial injusta con respecto a Inglaterra. Gran parte de la riqueza producida en Estados Unidos era canalizada hacia el Reino Unido, al margen del pago de grandes cantidades por concepto de impuestos por el consumo de ciertos productos como el té y otros agrícolas. Otra segunda

³ “Toefl Listening Lessons”, *Educational Testing Service*, Princeton, N. J.

⁴ Alfred E. Eckes, Jr., *Opening America's Market. US Foreign Since 1776*, Chapel Hill & London, The University of North Carolina Press, 1995, pp. 8-42.

característica de la política comercial estadounidense era la dificultad de lograr acuerdos entre el presidente y el congreso para convenir las facultades que el mismo presidente debería tener en materia de política comercial concedidas por parte del congreso, dificultad que se remonta a la añeja discusión entre Thomas Jefferson y Alexander Hamilton de librecambismo versus proteccionismo. Jefferson a favor del librecambismo y Hamilton del proteccionismo. Para Jefferson existía una imperante necesidad de abrir mercados mediante la disminución de barreras arancelarias entre las naciones, basándose en los principios del libre comercio, la igualdad y la reciprocidad, así como el pleno respeto a los derechos comerciales. En cambio, para Hamilton, lo primordial era el desarrollo industrial nacional a costa del librecambismo, bajo la idea de que aranceles proteccionistas generarían más ingresos al gobierno federal, fomentarían el desarrollo, diversificarían la industria nacional y se producirían salarios más altos para los trabajadores estadounidenses, al ser protegidos contra la competencia extranjera. Finalmente, el presidente Thomas Jefferson (1801-1809) brindó –en medio de las controversias con Hamilton– todo su apoyo a una política comercial en pos de la apertura de los mercados a través de disminuir las barreras comerciales entre las naciones, apertura que se habría de complementar con una política industrial, porque las prioridades eran abrir los mercados del exterior, pero al mismo tiempo se trataba de proteger a la nascente industria de acuerdo con los principales argumentos de Hamilton. Se crea entonces un amplio debate entre el presidente Jefferson y Hamilton que habría de constituir los orígenes de las amplias discusiones persistentes hasta la actualidad en términos de la libertad que tiene el presidente de los Estados Unidos en el quehacer de la política comercial *versus* la autoridad y facultades que le conceda el congreso de su país.

A su vez Hamilton logró que a principios del siglo XIX, el congreso estadounidense adoptara una política proteccionista hacia las nascentes industrias. Ya en el siglo XX muchos economistas norteamericanos empiezan a inclinarse a favor de una política comercial menos proteccionista, en la cual se promueva el libre comercio hacia el exterior, lo mismo que hacia Estados Unidos, y se empiezan a formular preceptos en los cuales, se afirma que la prosperidad de una nación no es posible si hay proteccionismos que inhiban la especialización y competitividad en los procesos productivos.

Sin embargo, a pesar de que Jefferson logró conducir una política comercial que abrió mercados, y Hamilton consiguió protección para la industria nacional, la discusión entre librecambismo y proteccionismo siguió e incluso se evidenció más durante la llamada *Guerra de Secesión* entre el Norte y el Sur. La guerra estalló el 12 de abril de 1861, con el ataque sureño al fuerte de Sumter, cerca de Charleston, Carolina del Sur, y terminó con la rendición del general Robert E. Lee, en 1865. Esta guerra replanteó el gran debate entre librecambistas y proteccionistas. El Norte, que fomentaba el desarrollo de su industria, era más bien proteccionista, mientras que el Sur, gran productor de algodón, se inclinaba por el librecambio, y veía con malos ojos el dominio del Norte en el comercio y los transportes.

El resentimiento que opuso a ambos bloques era tan grande que, durante la campaña presidencial de 1860, el partido demócrata se escindió en dos facciones: los nortños que querían que el pueblo continuara con la esclavitud y los sureños que negaban al congreso el derecho de abolirla, dados los intereses comerciales del algodón y el tabaco, entre otros productos agrícolas, los cuales requerían de la mano de obra esclava para una

producción competitiva. Abraham Lincoln, por su parte, prometía que si resultaba elegido ninguna de estas instancias legalizaría la esclavitud.

Finalmente, Lincoln fue elegido y asumió el cargo el 4 de marzo de 1861. Para seguir con el favoritismo hacia la política proteccionista y cubrir los intereses de los estados del Norte, se funda el partido republicano.

Aunque es cierto que presidentes republicanos como Ronald Reagan (1980-1988) hicieron la apología del libre comercio, otros presidentes de esta misma tendencia como Abraham Lincoln (1861-1865), Theodore Roosevelt (1901-1909) y Hebert Hoover (1929-1933) no lo favorecieron.

Abraham Lincoln, quien es considerado como el padre del partido republicano, se inclinó por la imposición de altas tarifas arancelarias con el argumento siguiente: “[...] el abandono de la política proteccionista resultará en trabajo inútil, ocio y, por lo consiguiente, en la ruina entre la gente de Estados Unidos”.⁵ Otros políticos contemporáneos a Abraham Lincoln como el senador McKinley pensaban que el libre comercio significaba regalar el dinero, las manufacturas y en general el mercado a otras naciones.

Posteriormente, el presidente Theodore Roosevelt (1901-1909) también fue proclive al proteccionismo.

El aspecto más importante en la ideología republicana en materia de aranceles surgió a partir de la guerra civil y duró hasta mediados del siglo XX cuando el senador por Vermont, Justin Morrill propuso la ley arancelaria de 1861, la cual excluyó a países como Canadá y México del trato recíproco de favoritismo que se suscitó entre Estados Unidos y Europa. A partir de la guerra civil los intereses comerciales se encaminaron a reducir al máximo posible los acuerdos comerciales que garantizaban la disminución de aranceles.

Sin embargo, este proteccionismo es engañoso, porque al mismo tiempo se impulsa el libre comercio con los demás países. El objetivo era entonces tanto promover las exportaciones estadounidenses, como proteger a las nacientes industrias.

Otra conclusión que se desprende del proteccionismo es que dicha política originó que los demás países de Europa empezaran a discriminar las exportaciones de Estados Unidos. Tal conflicto comercial fue la primera fase que este país tuvo que enfrentar en cuanto a su comercio con el exterior. Tales problemas condujeron a fuertes fracturas en los círculos políticos, pues los republicanos se inclinaban a favor del proteccionismo, mientras que los demócratas eran liberales. Las fracturas en la toma de decisiones tomaron gran auge en el siglo XIX, y constituyeron un gran obstáculo para las políticas de *Fast-Track*, las cuales autorizan al presidente a tomar resoluciones en materia de comercio sin las modificaciones decretadas por el congreso. Tales son los orígenes de las grandes disputas en materia comercial entre el gobierno federal republicano de Lincoln *versus* los intereses libremercantilistas de los demócratas que en esa época constituían la mayoría en el congreso.

⁵ *Idem.*

1.4. Los demócratas y el libremercado

Durante el periodo de 1860 a 1932, los demócratas justificaban la reducción de la protección comercial con el argumento de que este sistema establecía una relación corrupta entre las industrias sensibles a la importación y el partido republicano. Esta conclusión se evidenció por los trabajos de Tarbell en *The Tariff in our Times*, donde se encontraron amplios vínculos entre los *lobbyists* –camarillas de productores de manufacturas nacionales–, quienes exigían proteccionismo a cambio de financiar al partido republicano.

Otros argumentos de los demócratas a favor de un comercio libre pero a la vez con restricciones se sustentaban en que los monopolios que se estaban generando con la políticas proteccionistas generaban distorsiones de precios en el mercado nacional, lo que provocaba el aumento de la inflación.

El partido demócrata se inclinó por la anulación de gran cantidad de aranceles comerciales a cambio de una política fiscal impositiva con mayor base gravable, lo cual ocasionó fuertes debates y un descontento generalizado entre la población. Por tanto, con la finalidad de disminuir tales críticas políticas y sociales, los demócratas establecieron un impuesto sobre la renta.

La oposición al libremercado del gobierno federal fue llevada a cabo por líderes republicanos en el congreso que mostraron poco entusiasmo para lograr acuerdos comerciales recíprocos a finales del siglo XIX. Sin embargo, a principios del XX todavía existía un gran debate en torno al proteccionismo en forma de barreras arancelarias, puesto que éstas no tenían tanto peso como actualmente en Estados Unidos, pues ahora son parte esencial de la política comercial proteccionista de ese país. Aquí es conveniente recordar que el proteccionismo llegó a su cúspide durante la llamada “era de oro del proteccionismo americano”. Este periodo abarca de la guerra civil a la gran depresión. Dicha era fue caracterizada por el fervor nacionalista y proteccionista de los congresistas con el objetivo de favorecer el desarrollo del mercado interno, la prosperidad nacional y los intereses regionales entre campesinos, trabajadores y productores, donde la reciprocidad fue el elemento de gran disputa entre los negociadores comerciales dentro y fuera de Estados Unidos. Así, por ejemplo, Canadá fue uno de los países con mayor reclamo de reciprocidad en su comercio con su vecino país del sur.

Con la finalidad de ganar mercado en el exterior, los negocios estuvieron determinados por tratados comerciales que Estados Unidos celebraba con el resto del mundo, principalmente con Europa, por la necesidad que tenía este país de la generación de divisas para financiar su crecimiento industrial.

Una década anterior a la de la guerra civil, el departamento de Comercio estadounidense recibió fuertes críticas por su propuesta de abrir el mercado con la premisa fundamental de la reciprocidad comercial con algunos países como Canadá, México y Hawái. En este mismo orden, la *Zollverein* permitió fortalecer las relaciones entre Estados Unidos y los estados germánicos.

Sin embargo, a pesar de las relaciones comerciales diversificadas existía, como ya se ha mencionado, una política altamente proteccionista, como lo atestigua el caso del tabaco.

Asimismo, la política comercial de Estados Unidos continuó siendo proteccionista hacia adentro y expansionista hacia afuera. Muchos políticos como el secretario de Estado William Seward, el senador Hamilton Fish y los presidentes contemporáneos a la guerra civil (o de secesión) entendieron el comercio como el principio de una política expansionista en Hawái a mediados del siglo XIX, planteándose la expansión comercial bajo el principio de reciprocidad. Otro intento para promover la reciprocidad se presentó cuando el secretario de Estado, McArthur, llevó a cabo otro intento para promover la reciprocidad con sus principales socios comerciales con los países de Europa, Canadá y un incipiente comercio con México. Con este último país se buscó establecer un tratado de libre comercio, lo cual también se trató de firmar con Cuba, y Puerto Rico. Sin embargo dichas propuestas no se concretaron debido a que el senador Justin Morrill argumentó que no se podía tener trato recíproco con México dado el desigual desarrollo entre Estados Unidos y México.

1.5. La ley Dingley y los tratados de Kasson

Antes de que William McKinley llegara a la presidencia en 1897, los republicanos estaban convencidos de que la política comercial debería de tener otro empuje mediante una legislación más amplia que justificara un poder discrecional en las negociaciones de los tratados comerciales que tuvieran como fundamento la división internacional del trabajo en función de la especialización productiva de cada país; de esta forma, Estados Unidos pretendía, claramente, aplicar una política de abaratamiento de costos.

Bajo esta idea, el presidente William McKinley propuso que “[...]la apertura de nuevos mercados para productos en Estados Unidos, debería garantizarse mediante concesiones a productos cuya fabricación no fuera eficiente por parte del país, lo cual no implica que no se emplee la fuerza de trabajo de gente que podría producir los bienes, sino una tendencia a incrementar el empleo”. La ley Dingley de 1897 proponía entonces concesiones recíprocas que tendieran a reducir la discriminación contra las exportaciones estadounidenses en Europa, así como crear oportunidades para ampliar el mercado en América Latina.

Bajo la ley Dingley existieron dos tipos de negociaciones arancelarias. El primer tipo de negociación fue reglamentado bajo la sección 3 de la ley de comercio de Estados Unidos, la cual autorizaba al presidente a negociar bajo su propia autoridad acuerdos de reciprocidad que abarcaran ciertos productos tales como vinos, pinturas, algodón y otros. Esta determinación pareció dirigirse concretamente a Francia y a Alemania.

El segundo tipo de negociación –sobre tarifas– fue reglamentado bajo la sección 4 de la misma ley. Dicha negociación planteó recortar impuestos sobre importaciones hasta por 20%, así como transferir una lista de productos naturales a otros países.

Después de la reglamentación de la ley arancelaria de Dingley, de 1897, las administraciones de McKinley y Roosevelt desarrollaron una serie de negociaciones bilaterales bajo la premisa de la reciprocidad.

El sucesor de McKinley, Theodore Roosevelt (1901) intentó continuar con la misma política de bilateralidad y apoyó el principio de reciprocidad salvaguardando el empleo nacional y manteniendo una política proteccionista en aquellos productos que lo necesitaran frente al exterior. Otro aspecto importante que continuó Roosevelt, se refiere a los tratados de Kasson.

Dentro de la ley arancelaria Dingley estaban integrados los tratados de Kasson que estaban dirigidos a países como Francia, Portugal, Alemania, Italia, Suiza, España, Reino Unido y Países Bajos, y tenían como finalidad reglamentar las negociaciones bilaterales de Estados Unidos con los países mencionados.

1.6. La política comercial estadounidense a principios del siglo XX

A principios del siglo XX, Estados Unidos tuvo una base industrial expansiva capaz de competir con el resto del mundo y de abastecer, al propio tiempo, su mercado interno. Sin embargo, las políticas comerciales todavía reflejaban prioridades en la sustitución de importaciones como método de industrialización con el propósito de establecer una industria nacional consolidada que se vio apoyada por el desarrollo de las comunicaciones y los transportes. En 1901, el presidente McKinley urgió al congreso de la necesidad de celebrar tratados de reciprocidad aunado a la reducción de impuestos innecesarios, para promover el comercio y beneficiar al país, mediante una eficiente asignación de recursos productivos en todo el mundo, lo que favorecería la expansión comercial a través de las exportaciones en un trato de reciprocidad, dado que las barreras no arancelarias limitaban la entrada de mercancías a Estados Unidos. Esta medida fue conocida como “política comercial sin herida”,⁶ y coincidió con la abolición de impuestos arancelarios de Estados Unidos hacia Puerto Rico, pero mantuvo un acuerdo comercial recíproco con Cuba debido a la necesidad que tenía de establecer relaciones de reciprocidad comercial con cualquier otro país y legitimarse ante el resto del mundo. No obstante en el caso de Cuba el presidente Roosevelt argumentó que era una ayuda a aquel país en su lucha de independencia, lo cual era necesario para salvaguardar los intereses de Estados Unidos. A pesar de las disputas respecto al proteccionismo, las asociaciones comerciales y los productores de azúcar y de remolacha; y, desde luego, los republicanos leales a Roosevelt, adoptaron una política comercial de reciprocidad al que definieron como un acto de solidaridad y responsabilidad. En este caso, el principio de reciprocidad se aplicó aun cuando se ponían en riesgo las industrias nacionales de ciertos productos. Este trato recíproco fue aprobado en 1903, con una rebaja de aranceles estadounidenses de 20% sobre las importaciones cubanas. El producto más significativo fue el azúcar.

Estados Unidos aplicó estrategias similares con Filipinas al establecer accesos directos y especiales entre ambos mercados. Así, de 1909 a 1930 el azúcar de Filipinas (competidor de Cuba) fue importado libre de impuestos para surtir el mercado

⁶ *Idem.*

estadunidense. Posteriormente se experimentaron acuerdos comerciales con Hawaii y Puerto Rico.

Es importante mencionar que las concesiones sobre tarifas sólo se seguían aplicando a productos que fueran complementarios. Así, continuaba el alto proteccionismo.

En cuanto a Cuba y Filipinas, el presidente Roosevelt encontró bastante apoyo por parte del congreso para proporcionarle trato recíproco al azúcar de ambos países. Sin embargo, los productores nacionales se pronunciaron en contra.

1.7. La tarifa arancelaria Payne-Aldrich

En 1909, el sucesor de William Howard Taft, de extracción republicana, apoyado por el congreso, decretó la ley de la tarifa arancelaria Payne-Aldrich, la cual tomaba en cuenta las diferencias de producción en cuanto a costos en el país con relación a los del exterior. Dicha tarifa también contenía provisiones para facilitar la reciprocidad en la negociación comercial mediante el establecimiento de tarifas máximas y mínimas. La máxima sería de 25% *ad valorem* sobre una tasa mínima, y se aplicaría a países que discriminaran las exportaciones estadounidenses. El presidente también tenía un poder discrecional para establecer aranceles mínimos si no existían prácticas en contra de Estados Unidos en un país determinado.

Uno de los principales resultados de la ley Payne-Aldrich fue haber facilitado el comercio con Canadá de forma tal que en enero de 1911, la administración de Taft anunció un acuerdo de comercio con aquel país que establecía 40% de disminución arancelaria a las importaciones estadounidenses de Canadá y cerca de 10% de las importaciones canadienses de Estados Unidos. De esta manera, Canadá abrió el mercado de su vecino del sur en productos agrícolas, pescado y materias primas; sin embargo, retuvo los impuestos sobre las importaciones en manufacturas.

A pesar del tratado firmado entre las dos naciones, el problema sobre cómo hacer efectiva la negociación llegó a su clímax cuando el senador demócrata Woodrow Wilson ganó las elecciones presidenciales en 1912. En esa misma fecha los demócratas también lograron la mayoría en el congreso; y, por tanto, sus decisiones fueron determinantes. Así, dismantelaron el aparato proteccionista que los republicanos habían llevado a cabo desde 1892. El partido demócrata proponía sólo una tarifa arancelaria que protegiera a campesinos y trabajadores de manufacturas. Desde ese momento en adelante, en la mayoría de los sectores productivos los salarios habrían de fijarse tomando como base las condiciones competitivas.

Como consecuencia inmediata del dismantelamiento del proteccionismo, el presidente Wilson hizo un llamado al congreso para que éste revisara la ley arancelaria, formulándose entonces la ley arancelaria “Underwood-Simmons” de 1913, la cual especificaba de una manera precisa el tipo de mercancías y de aranceles que habrían de reducirse. Dicha ley al igual que las anteriores, autorizaba al presidente a realizar acuerdos de reciprocidad comercial con diversos países. Los ingresos federales disminuyeron notablemente, pues cayeron 9.1 % en 1916. Como consecuencia de esta baja en los

ingresos federales, la junta de finanzas del senado aprobó una serie de penalidades en las tarifas, que se impondrían a los países que no aplicaran el “recíproco equivalente” en el tratamiento a las exportaciones de Estados Unidos.

Debido al alto proteccionismo que Estados Unidos mantenía, las demás naciones adoptaron políticas proteccionistas similares contra este país. Tal problema comercial de finales del siglo XIX y principios del XX tenía como base la discriminación comercial hacia las exportaciones estadounidenses.

El problema principal de la política comercial de Estados Unidos en términos de la contrapartida proteccionista de los demás países no había sido resuelto y por tanto el congreso comenzó a observar ciertas fracturas en los acuerdos de política y leyes que habrían de promulgarse. Así, por ejemplo, en países como Alemania, Francia, Canadá, Haití y El Salvador no se aplica un trato de nación más favorecida, e inclusive, aunque en la mayoría de los países de América se aplicaba el trato de nación más favorecida, en países como Rusia, Italia, Austria-Hungría, Suecia, España, Portugal y Japón, las concesiones que se acordaron proporcionaban muy pocos beneficios a los exportadores estadounidenses. Por tanto Estados Unidos comprobó que la política de reducción de aranceles no produjo los altos beneficios que se habían pronosticado a sus exportaciones. Esto se observó significativamente en el caso de los automóviles. De esta forma y debido al problema de la discriminación de las exportaciones estadounidenses (también llamada política de contrapartida de los demás países como venganza contra el proteccionismo norteamericano), Estados Unidos formula políticas reguladas bajo principios que actualmente constituyen parte del sistema comercial internacional tales como la cláusula de la nación más favorecida y el principio de la no discriminación. Dichas reglas de conducta comercial empezaron a tomar auge y; en ausencia de un acuerdo comercial mundial, tales normas comenzaron a integrarse en un código de conducta.

A principios del siglo XX el entusiasmo republicano por el proteccionismo se basó en el *american labor*. Los republicanos reclamaban que era su partido el que estaba salvaguardando los intereses nacionales y el desarrollo de las industrias estadounidenses, y así surgen en esta época los debates acerca de los aranceles de 1908 a 1912. La ley arancelaria de 1912 era la más proteccionista y la más adecuada, según los republicanos, puesto que desarrollaba los recursos internos, diversificaba las industrias y protegía a los trabajadores de la competencia internacional mediante un sistema de precios de garantía.

1.8. La tarifa arancelaria Fordney-McCumber

El sucesor de Wilson Woodrow (1913-1921), Warren Gamaliel Harding (1921-1923) impulsó la ley arancelaria Fordney-McCumber, en la cual se sugería que se estableciera una tarifa arancelaria flexible y que se dotara al presidente de autoridad para aumentar o disminuir la tarifa arancelaria según ciertos criterios. Un aspecto importante es que la política comercial fue vengativa y defensiva en torno a la discriminación contra el país. Además, fue la política auspiciada por la ley Fordney-McCumber la que en realidad implementó la política de la nación más favorecida que se había pensado desde años atrás. Tal política se basó entonces en concesiones que Estados Unidos aplicaba en países terceros en los cuales no se ponía en práctica la discriminación comercial contra este país.

Inmediatamente Estados Unidos empezó a celebrar acuerdos con países como España, Alemania, Austria, Hungría y la antigua Checoslovaquia.

El giro en la política comercial coincidió con el levantamiento de la discriminación europea contra las exportaciones estadounidenses después de la Primera Guerra Mundial. Aun cuando países como el Reino Unido y Francia, que habían discriminado las exportaciones de Estados Unidos durante 40 años, la táctica comercial consistió en otorgar concesiones a los países, de tal forma que a medida que el comercio se iba fortaleciendo con países europeos y algunos latinoamericanos como México, las políticas comerciales de Francia y el Reino Unido se fueron modificando y tendiendo hacia un comercio más competitivo entre todos los países. De esta manera, con el paso del tiempo Estados Unidos logró abrir los mercados más importantes de Canadá, el Reino Unido y Francia al iniciar el siglo XX.

Cuando el presidente Calvin Coolidge (1924) llegó al poder, nombró a Wallace McClure asesor económico del departamento de Estado. Se sugirieron entonces una serie de reducciones en las tarifas, con concesiones extendidas a terceros países sobre la base de la política de nación más favorecida. De esta manera, McClure previó reducir gradualmente los aranceles no como un regalo para otros países sino para tomar ventaja sobre ellos a través de negociaciones bilaterales estableciendo una convención abierta con todo el mundo.

El congresista demócrata por Tennessee, Cordell Hull, al igual que Wallace, se inclinó por la reducción arancelaria porque además de que generaba corrupción entre republicanos e industriales, en general, originó el problema de la discriminación de productos hacia Estados Unidos. Entonces se generó toda una campaña para promover las exportaciones por parte de los demócratas

1.9. *La ley Smoot-Hawley*

En 1930 ocurrió el debate más comprometedor entre republicanos y demócratas en la historia de Estados Unidos. Dicho debate giró en torno a la aprobación de la ley arancelaria Smoot-Hawley y la política de la era de la depresión durante la década de los treinta.

Una vez más el presidente Hoover, bajo los auspicios del partido republicano, reiteró la importancia del proteccionismo comercial fundamentado en la ley Smooth-Hawley, al mismo tiempo que los demócratas apoyaron la iniciativa de un arancel competitivo que guardara reciprocidad con los acuerdos sobre tarifas que se tenían contemplados con otras naciones.

En 1929, durante la campaña presidencial de Franklin D. Roosevelt, ya se pronosticaba que la implantación de la ley Smoot-Hawley arruinaría las exportaciones debido a que los demás países seguirían tomando represalias. Por tanto, Roosevelt ya como presidente propuso un arancel que regulara el comercio de tal forma que tomara en cuenta la diferencia de costos de producción entre países para así lograr un precio homogéneo en el mercado internacional a través de negociaciones. A su vez, los republicanos también argumentaban que esta ley desarrollaba la industria nacional, ayudaba a financiar el

presupuesto público, asignaba el mercado nacional al productor estadounidense y protegía los salarios, principalmente, de las mujeres trabajadoras. Sin embargo, a los largo de la historia comercial de Estados Unidos mucho se ha hablado respecto a que la ley Smoot-Hawley tenía complejidades regionales que trascendían el ámbito nacional, en términos de los beneficios que en realidad tomaron lugar en el mercado interno.

Posteriormente, cuando entró en vigor la ley Smoot-Hawley, un negociador comercial, Wheaton, anticipó que ésta traería beneficios sobre todo a la agricultura y a muchos productos sensibles. Por tanto, productos como el lino y la seda promoverían un interés general en el consumidor y no generarían nuevas industrias para las cuales el país no tenía aptitud o especialización. De hecho, Wheaton, como jurista internacional, asumió un cargo como asesor del presidente para establecer cuáles industrias deberían ser protegidas.

La ley de 1930 también fue motivo de fuertes debates en el congreso y los republicanos que se promulgaban a favor del proteccionismo comercial desde la guerra civil hasta la Segunda Guerra Mundial perdieron el control de la toma de decisiones y esto ocasionó una crisis parlamentaria que tuvo efectos sobre las inversiones de largo plazo y contribuyó a agudizar la crisis financiera por la que atravesaba Estados Unidos durante la gran depresión económica de los años treinta. En esa misma época la visión congresista finalmente pudo convenir la política proteccionista que necesitaba el país para salir de la crisis. Durante la depresión, la deflación de precios alcanzó a la de los impuestos *ad-valorem* en bienes con impuestos específicos (59.1% en 1932). Así por ejemplo, un impuesto sobre 20 centavos de dólar en un bien específico con precio de 1.00 dólar, llegaba a pagar hasta 40% de impuesto si el precio del bien caía 50 centavos por unidad.

Algunos estudiosos argumentan que el arancel Smoot-Hawley causó la gran depresión de los años treinta, mientras que otros aseveran que no hizo sino más que contribuir a alentar el proceso de recuperación económica. Aun cuando el mercado de valores de Nueva York se colapsó el 29 de octubre de 1929, cerca de ocho meses antes la ley Smoot-Hawley ya había sido oficialmente decretada por el congreso.

La ley Smoot-Hawley debe su nombre a los congresistas Reed Smoot y Willis Hawley, quienes elaboraron tal normatividad. Esto aconteció en junio de 1930, durante la presidencia de Hebert Hoover. En términos generales la ley habría de aumentar las tarifas arancelarias y la indiferencia aparente de las autoridades estadounidenses hacia las implicaciones externas.

Es en la década de los treinta cuando la política arancelaria se coordinó internacionalmente debido a los efectos económicos y comerciales durante los años de depresión. De hecho, podemos mencionar que a principios de la citada década el comercio mundial se redujo de manera generalizada debido a la subida de aranceles que protegían a las industrias nacionales en el transcurso de la depresión económica. Para Estados Unidos, las exportaciones disminuyeron sustancialmente y, a grandes rasgos, éstas cayeron a consecuencia de:

1. La actividad económica reducida en todo el mundo como resultado de la depresión.

2. Con la aprobación en 1930 de la ley Smoot-Hawley, el derecho de aduana en Estados Unidos alcanzó 59% en 1932, el más alto en la historia del país.

En los años treinta, la visión congresista finalmente pudo acordar entre las fracciones parlamentarias la política proteccionista que necesitaba el país para salir de la crisis. Una política que gravara fuertemente las importaciones para poder ampliar la base tributaria y financiar el gasto público abatido por la crisis económica que asolaba al país. Los congresistas republicanos, por su parte, argumentaban que la ley Smoot-Hawley no fue la tarifa más alta que contribuyó a recaudar el mayor monto de impuestos por concepto de arancel; puesto que, como se observa en los cuadros 1 y 2 no es a partir de 1930 (cuando la Smoot-Hawley entra en vigor) que se presenta la mayor carga arancelaria en la historia de Estados Unidos desde 1930 hasta 1992 (fecha de anulación de citada la ley). Lo mismo se argumenta a favor de que tampoco dicha ley hizo disminuir drásticamente el comercio mundial en general, y de Estados Unidos en particular, dado que durante los años de depresión económica los precios disminuyeron drásticamente. De hecho, fue la peor crisis deflacionaria en la historia, la cual contribuyó a hacer más competitivas las exportaciones de Estados Unidos. En efecto, el siglo XX ofrece una gran variedad de ejemplos a comparar en los aranceles de este país.

Así pues, en 1913 la tarifa arancelaria Underwood-Simmons redujo los aranceles de todas las importaciones de manera sistemática. Como consecuencia de esto el gobierno federal recaudó 6.4% de aranceles en todos los bienes importados en 1920, esta cifra se sitúa por debajo de la media porcentual de 19.3% bajo el esquema arancelario de la ley Payne-Aldrich. En cuanto a las importaciones gravadas con arancel, conforme a la tarifa Underwood-Simmons, el promedio de recaudación en 1920 fue de 16.4%, en comparación con el 40.8% bajo el esquema de Payne-Aldrich. Inicialmente, los patrones comerciales proteccionistas restringieron el comercio durante la Primera Guerra Mundial. (Véanse los cuadros 1 y 2.).

En el cuadro 1 se muestran los niveles arancelarios de 1860 a 1992, indicando a su vez que la política comercial de Estados Unidos fue en sus inicios altamente proteccionista y que se fue abriendo poco a poco hacia el exterior mediante la disminución de aranceles al irse fortaleciendo la industria nacional y ganando terreno el partido demócrata en la toma de decisiones librecambistas.

En el cuadro 2 se presenta una síntesis de los niveles arancelarios establecidos por las leyes resumidas en el capítulo. Se observa en general una disminución arancelaria hacia los años noventa, después de la tendencia proteccionista de los años anteriores.

CUADRO 1.
Niveles arancelarios de Estados Unidos. 1860-1992.

Año	1.00	2.00	3.00	4.00
1 860.00	0.16	0.95	-0.07	-0.13
1 865.00	38.50	25.40	-963.80	-288.80
1 870.00	44.90	47.30	101.60	24.70
1 875.00	29.40	54.90	13.40	4.60
1 880.00	29.10	55.90	65.90	19.80
1 885.00	30.80	56.10	63.50	19.60
1 890.00	29.60	57.00	85.00	21.10
1 895.00	20.40	46.90	-31.50	-9.70
1 900.00	27.60	41.10	46.40	8.20
1 905.00	23.80	48.10	-23.00	-4.20
1 910.00	21.10	49.40	-18.10	-2.70
1 915.00	12.50	30.70	-62.70	-9.20
1 920.00	6.40	4.90	291.20	4.40
1 925.00	13.20	15.00	717.00	19.70
1 930.00	14.80	14.50	737.70	18.20
1 992.00	3.30	1.60	-290,160.00	-26.60

1. Impuesto arancelario equivalente ad valorem en todas las importaciones.
 2. Impuestos arancelarios como porcentaje del ingreso total federal.
 3. Superávit del presupuesto federal en millones de dólares.
 4. Superávit del presupuesto federal como porcentaje del ingreso federal.
- Fuentes: U.S. Bureau of the census.
Estadísticas históricas de los Estados Unidos.

CUADRO 2.
Niveles arancelarios en los Estados Unidos. Años elegidos de 1828 a 1992.

Año.	1	2	3	4
	(%)	(%)	(%)	(%)
Tarifa arancelaria de 1828	8	92	61.7	57
Tarifa arancelaria Morrill (Guerra civil)	4.3	95.7	48.7	46.6
Tarifa arancelaria McKinley (1880)	52.3	47.6	48.4	23
Tarifa arancelaria Wilson (1894)	49.4	50.6	41.3	20.9
Tarifa arancelaria Dingley (1897)	45.2	54.8	46.5	25.5
Tarifa arancelaria Payne - Aldrich (1909)	52.6	47.4	40.8	19.3
Tarifa arancelaria Underwood (1913)	66.3	33.7	27	9.1
Tarifa arancelaria Fordney - McCumber (1922)				
Promedio anual, 1923 - 30	63.8	36.2	38.5	14
Enero-junio, 1930	64.6	35.4	44.6	15.8
Tarifa arancelaria Smoot - Hawley				
1930	69.5	30.5	44.9	13.7
1931	66.6	33.4	53.2	17.8
1932	66.8	33.2	59.1	19.6
1970	34.9	65.1	10	6.5
1992	37.1	62.9	5.2	3.3

1. Porcentaje de importaciones libres de arancel sobre las importaciones totales.
 2. Porcentaje de importaciones sujetas a arancel sobre las importaciones totales.
 3. Ratio de todos los impuestos calculados sobre el total de las importaciones sujetas a arancel.
 - 4.- Ratio de los impuestos calculados sobre las importaciones.
- Nota. las columnas 3 y 4 representan las dos medidas estándares expresadas como equivalentes ad valorem que incluyen impuestos ad valorem y específicos.

Fuente: U.S. International Trade Commission, Statistical Services Division, March 1985; U.S Bureau of the Census, Historical Statistics of the United States, Bicentennial ed, Washington, D.C.

En la década de los treinta, la ley Smoot-Hawley al ser altamente proteccionista fue catalogada por el comercio mundial como representativa de una política discriminatoria hacia los países que comerciaban con Estados Unidos. Dado lo anterior, estas naciones decidieron también discriminar las exportaciones estadounidenses a través de la llamada *Little Real Retaliation Policy*, también conocida como política real de contrapartida, la cual consistió en que la mayoría de los países que comerciaban con Estados Unidos aplicaron cuotas compensatorias para defenderse de los fuertes aranceles que les imponía a sus productos Estados Unidos. Entre estos países destacan los siguientes: Países Bajos, Reino Unido, Bélgica, Italia, Canadá, Suecia, Francia, Austria y España.

El principal producto que tuvo una preocupación en la llamada *Little Real Retaliation Policy* fue la industria del automóvil en países como Uruguay, Chile, Canadá y Argentina. Otros productos que entraron en dicha política fueron los motores para camiones, las películas de filmación, radios y demás aparatos electrónicos. Con la ley Smoot-Hawley el valor de los automóviles y las partes automotrices declinó 76.2%. En contraparte a esos productos, hubo algunos que tuvieron un auge exportador como las frutas secas, las ciruelas, el algodón crudo, la seda artificial y los productos químicos. Sin embargo, la gran depresión económica, aunada a la ley Smoot-Hawley fueron las principales causas que distorsionaron el comercio mundial.

El entorno del comercio internacional también se proclamó en contra de la ley Smoot-Hawley a través de sanciones comerciales impuestas por los países europeos a Estados Unidos, lo cual condujo a una catástrofe comercial mundial que ocasionó la depresión económica internacional después del *crack* bursátil de *Wall Street* a consecuencia del gran frenazo que recibió el comercio por los altos aranceles que causaron nerviosismo y especulación en los más importantes mercados financieros como el de Nueva York. Por tal razón se dice que la ley Smoot-Hawley contribuyó a la crisis económica en la década de los treinta.

Por otra parte, la caída de las exportaciones obstaculizó el incremento de reservas monetarias en los países con mayor comercio con Estados Unidos. Esto significó una contracción monetaria que contribuyó a la depresión económica y que tuvo efectos en el sistema monetario internacional, porque las balanzas de pagos presentaron fuertes déficit.

Posteriormente, dado el freno comercial que significaba la *Retaliation Policy* ocasionada por la ley Smoot-Hawley, los posteriores presidentes comienzan a inclinarse por una política de liberalización comercial decretándose, en 1934, la ley denominada “Acuerdo de Comercio Recíproco”, la cual autorizaba al presidente de Estados Unidos a reducir los aranceles comerciales hasta 50%. Dicha ley también autorizaba al ejecutivo a realizar acuerdos bilaterales con sus socios comerciales en lo relativo a la reducción de aranceles, iniciándose de esta manera la aplicación de las políticas bilaterales de Estados Unidos. El congreso renovó la ley cada tres años hasta el final de la Segunda Guerra Mundial. Otra conclusión que se desprendió de la recesión económica fue que la ley Smoot-Hawley no sólo coadyuvó a la gran depresión económica mundial, sino también al estallido de la Segunda Guerra Mundial, porque los obstáculos comerciales afectaron los intereses de la mayoría de países involucrados en la contienda.

Un importante aspecto del acuerdo fue la inclusión de la cláusula de la nación más favorecida, la cual limitó la discriminación comercial mediante la extensión de este beneficio a terceras naciones en los mismos términos otorgados a las partes contratantes. Dicha cláusula llegó a cobrar vasta importancia, de tal manera que es ahora el principal fundamento de la política comercial de Estados Unidos. De esta manera, el mercado interno se constituyó en un importante elemento para la economía nacional. Tal fue la justificación de que en la primera mitad del siglo XX se caracterizara como una época de alto proteccionismo comercial, encaminado a proteger las nacientes industrias nacionales.

1.10. La creación del sistema multiagencias

A consecuencia de la gran depresión de los años treinta, el congreso de estadounidense se dio a la tarea de diseñar todo un aparato burocrático dotado de poderes en materia de comercio exterior, creando una serie de organismos, agencias e instituciones. Entre ellas se producen diversos contrapesos que derivan en la proyección de los intereses comerciales de este país en todo el mundo. De hecho, estas entidades constituyen las dependencias gubernamentales que regulan el desarrollo de las relaciones comerciales externas de Estados Unidos, y son las siguientes:

1. La oficina del representante comercial de Estados Unidos.
2. El departamento de agricultura, del que dependen:
 - a) El servicio agrícola externo y,
 - b) La oficina de cooperación internacional y desarrollo.
3. El departamento de comercio, del cual dependen:
 - a) La administración de comercio internacional;
 - b) Los servicios comerciales externos;
 - c) La unidad de política económica internacional;
 - d) La unidad de desarrollo del comercio;
 - e) La Administración de las Importaciones y;
 - f) El buró de la administración de las exportaciones.
4. El departamento de la defensa;
5. El departamento del trabajo;
6. El departamento del tesoro, del cual depende el servicio de aduanas;
7. El departamento de Estado;
8. La comisión de comercio internacional;
9. El banco de importaciones y exportaciones;
10. La agencia de cooperación para el desarrollo internacional, de la cual dependen:
 - a) La agencia para el desarrollo internacional;
 - b) La corporación de inversión privada en el extranjero, y
 - c) El programa de desarrollo y comercio.

1.11. La ley Cordell Hull

Los años sucesivos a la década los cincuenta reafirmaron el giro de la política comercial del proteccionismo auspiciado por la ley Smoot-Hawley a la ley librecambista Cordell Hull que surgió como resultado del “Acuerdo de Comercio Recíproco” (1943), en pro de liberalizar el comercio para que mediante las exportaciones americanas se financiara la reconstrucción

y el saneamiento de la economía estadounidense después de los años de depresión económica de la década de los treinta. Mediante esta ley se permitiría la aplicación de políticas bilaterales para liberalizar el comercio o bien para establecer tratados comerciales de Estados Unidos con otro país de manera individual.

Esta ley debe su nombre a Cordell Hull, ex secretario de Estado estadounidense. Su oportunidad de revolucionar el comercio se presentó cuando el presidente Roosevelt lo designó para ese cargo. El plan de liberalización comercial fue decretado a través del Reciprocal Trade Program Agreement (RTPA). El programa tenía como fin expandir las exportaciones en el mercado con base en ciertas necesidades y ramas de la producción, así como el de establecer dos comités interdepartamentales de trabajo en la rama ejecutiva integrados con representantes del poder legislativo y el jefe de departamento de Estado. Las negociaciones dieron como resultado acuerdos bilaterales (principalmente con Brasil, Suiza, Bélgica, Canadá y demás países del Common Wealth, Argentina y Turquía).⁷

La ley Cordel Hull estuvo vigente de 1930 a 1960, cuando los aranceles cayeron 60% en promedio, al tiempo que la política comercial se comprometía a liberalizar productos agrícolas, lo cual produjo un gran debate en el congreso. Algunos productos como el algodón, el trigo, las manzanas, el acero y la mayoría de los textiles permanecieron protegidos, y serían liberalizados hasta la ronda Kennedy.

La ley Cordel-Hull planteó el principal problema radicado en los llamados *Free Riders* –países que aprovechaban la externalidad de los bajos aranceles de importación en Estados Unidos debido a la liberalización, sin dar ellos aranceles más bajos–; tal fue el caso de Japón, Suiza y Luxemburgo.

En 1960 esta ley reforzó el cambio de la política comercial estadounidense hacia el liberalismo, aun cuando algunos productos seguían fuertemente protegidos en el mercado nacional.

1.12. *Las salvaguardas (La cláusula de escape)*

Fue en 1935 cuando bajo la presión de industrias nacionales que proponían al presidente Franklin Delano Roosevelt una previsión que protegería el mercado interno en el marco de los acuerdos de comercio recíprocos derivados de la ley Cordel-Hull con otros países, y que constituiría los orígenes de la cláusula de escape, salvaguarda mediante la cual Estados Unidos protegen su mercado interno cuando alguna de sus industrias se ve amenazada por la competencia extranjera, cuando ésta ofrece mejores precios, *dumping* o simplemente ventajas comparativas exteriores que dañen a productores y exportadores nacionales.

Los primeros efectos que causó la cláusula de escape surgieron cuando Estados Unidos protegió la industria textil, la del acero y la de materiales de construcción frente a Brasil y Bélgica, lo que abrió el camino a la política proteccionista estadounidense, para aplicarla a naciones con las cuales había celebrado acuerdos comerciales. La cláusula de escape establece que el congreso en coordinación con el ejecutivo pueden no reconocer

⁷ “Mounting Concerns about US Trade Policy”, en *Cordell Hull’ Tariff Revolution*, pp. 148-149.

trato recíproco comercial si la apertura del mercado nacional ocasiona heridas al comercio nacional, y como consecuencia de dicho acto, Estados Unidos necesita capacitar y tecnificar a la rama industrial afectada, con la finalidad de que después pueda enfrentarse a la competencia externa bajo el entendido de que en lo sucesivo tendrá que abrir finalmente el mercado hacia el exterior.

La cláusula de escape fue diseñada contra cualquier país y es resultado de las secuelas de la Segunda Guerra Mundial para facilitar la venta de materiales bélicos que compraba el Reino Unido a Estados Unidos, siendo este último país el que financiaba tanto a Gran Bretaña como a los productores estadounidenses. El segundo acuerdo bajo esta cláusula sucedió entre México y Estados Unidos con la finalidad de proteger a los productores de petróleo.

En 1945, el presidente Roosevelt sugirió la necesidad de reforzar la política de salvaguardia aun cuando ésta previniera al mercado interno de la competencia externa y también de fijar precios límite en acuerdos comerciales recíprocos para garantizar la armonía del sistema de precios en el proceso de liberalización comercial; de allí la importancia que durante las administraciones de Roosevelt y Truman tuvo la política exterior en términos del comercio. Otras formas de abordar el problema ante la fuerte competencia extranjera que amenazaba a los productores nacionales fue el hecho de que el Estado apoyó con recursos varios proyectos de exportación, mismos que consideraban algunos factores tales como el nivel de producción, el empleo que generaba el sector, las importaciones anuales y el nivel de inventarios de la rama. Esta política se aplicó de 1947 a 1951; sin embargo, la evidencia disponible sugiere que faltó un soporte persuasivo de las necesidades de los productores, aun cuando se pueden citar algunos logros de la administración Truman en la aplicación de la cláusula de escape, por ejemplo, cuando en 1951 los productores de ajo de California solicitaron la aplicación de la cláusula a la comisión de tarifas arancelarias del congreso, recomendando al presidente modificar las tarifas arancelarias existentes e imponer cuotas de sobreimportación al ajo.

En términos generales, se puede afirmar que la política comercial en los años cuarenta no significó un giro en la manera de llevar a cabo las relaciones comerciales, puesto que la idea proteccionista se mantuvo en ramas no desarrolladas, y se promovieron las exportaciones en las ramas más fuertes a través de acuerdos comerciales recíprocos o mediante el financiamiento a países con la finalidad de colocar las exportaciones estadounidenses, política que fue altamente socorrida durante la administración Truman (1945-1953). De hecho, es con Truman que se inicia la política de fortalecimiento de las relaciones con el exterior con objeto de abrir los mercados externos.

Otros aspectos de política exterior que pueden catalogar a ésta expansionista y a la vez proteccionista, se apreciaron en 1930 cuando el congreso estableció aranceles hasta de 20% sobre alfileres de ropa. No obstante un trato preferencial hacia Suiza y México, por considerarlos países aliados. Lo mismo se aplicó a productos relacionados con la industria de la salud y las latas para almacenar productos pesqueros. Se trataba entonces de una política mercantilista en la cual se buscaba promover las exportaciones y proteger a la industria nacional, por lo que se le conoció también con los términos política proteccionista de puertas abiertas que, como su nombre lo indica, a la vez que protege el mercado interno l

promueve el libre cambismo en el exterior, con el entendimiento de que el proteccionismo buscaba invadir los mercados de otros países. De esta forma la política exterior y comercial continuaba auspiciando un mercado abierto comprometido mediante acuerdos comerciales con los demás países, al mismo tiempo que se generaba un mercado estadounidense debilitado por la competencia externa, dado que el proteccionismo y las salvaguardas no eran suficientes para proteger los intereses de los productores nacionales.

En 1951 y 1952, a pesar de que el presidente Truman prometió al congreso no negociar los intereses nacionales, la política exterior tenía como principio fundamental abrir las puertas al exterior, pues el movimiento socialista comenzaba a tener auge en el mundo y amenazaba fuertemente los intereses de Estados Unidos. De allí la justificación de la política de Truman, la cual tenía como principal finalidad concertar alianzas con los países, aun a costa de sacrificar algunos intereses nacionales.

En 1953, el presidente Eisenhower (1953-1961) siguió con el mismo dilema que enfrentó Truman en términos de la política comercial hacia el exterior, sólo que en su administración se empezaron a deteriorar claramente ciertos sectores de la producción como las industrias zapatera y relojera, puesto que el proteccionismo y las salvaguardas no eran suficientes para proteger del todo a ciertos sectores.

Como resultado de las bases anteriores de liberalización comercial que Estados Unidos fundó con el propósito de regular diplomática y comercialmente las relaciones con el resto del mundo, el marco comercial estadounidense empezó a abrir los mercados durante el periodo de entreguerras (1918-1945), que posteriormente y a causa de la Segunda Guerra Mundial provocaría un caos comercial que necesitaría de la reconstrucción y del fomento económico de Estados Unidos con la finalidad de reactivar la economía mundial y colocar la producción e inversión internacionales en un marco de regulación institucional comercial bajo los auspicios del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT).