

EL CONFLICTO COMERCIAL ENTRE ESTADOS UNIDOS Y JAPON A TRAVES DE LA PRENSA

Ramón Boixareu

El tema económico que más espacio ha ocupado en la prensa de las últimas semanas ha sido sin duda la disputa comercial entre Estados Unidos y Japón.

El tema, por supuesto, es antiguo, y tiene su origen en el considerable volumen que a partir de un momento dado llegó a tener el saldo a favor de Japón. Esto explica que desde años atrás se haya ido creando en Estados Unidos un estado de opinión contrario a tal situación y propenso a la adopción de las oportunas medidas correctoras. Las negociaciones llevadas a cabo con este fin son tan viejas como el problema mismo. El planteamiento de dichas negociaciones ha sido siempre el mismo: petición de Estados Unidos para que Japón abriera su mercado a las importaciones, y resistencia de este país a aceptar siquiera que su mercado estuviera más o menos cerrado. La verdad, sin embargo, es que prácticamente nunca se había llegado a algo positivo, y esto, posiblemente, por falta de insistencia por parte de Norteamérica, falta de insistencia que se puede explicar por diferentes razones, entre las que cabría subrayar las siguientes:

- La existencia, sobre todo en el mundo académico y periodístico, de una fuerte corriente de opinión, de tinte liberal, e incluso ultraliberal, radicalmente opuesto al establecimiento de obstáculos susceptibles de frenar la entrada en los países occidentales de mercancías de cualquier procedencia.
- El hecho de que, por grande que sea el volumen del déficit comercial norteamericano, éste no representa más que un porcentaje insignificante del PIB.
- La circunstancia de que las condiciones de la guerra fría exigían ser condescendientes con Japón, país aliado situado en primera línea del frente del Pacífico.

Todas esas razones pueden seguir siendo válidas excepto la tercera y última, la cual, por consiguiente, podría muy bien explicar la actual actitud, más firme, por lo que parece, de Estados Unidos. A dicha razón cabe añadirse otra de reciente aparición, como es la llegada al poder, en Washington, de un equipo menos liberal, más intervencionista, en el que figuran, además, algunas personas concretas que se han especializado en la pena el estudio de las relaciones comerciales con Japón y que han llegado a conclusiones bastante claras -en su opinión- respecto al grado de entendimiento existente en este país entre Administración y empresas, proclive a la defensa de la producción propia y, por consiguiente, a la exclusión de la extranjera en los límites establecidos por el sistema de normas comerciales internacionales.

El peso de la opinión liberal, en este contexto, se hace evidente al repasar la prensa de los últimos días. La víspera de la reunión de Clinton con el primer ministro japonés, el 10 de Febrero, *Financial Times* en una editorial ("Hosokawa must say no") subrayaba que "si Estados Unidos

obtuviera todo lo que pretende, el encuentro constituiría un desastre". La tesis de **FT** era que es absurdo que Estados Unidos le pida a Japón que se comprometa a importar más, y que lo haga -para evitar posibles dilaciones de este país- cifrando específicamente la cuantía de las nuevas importaciones. "Esto constituye un ejemplo casi perfecto de falacia mercantilista", decía **FT**. Tal posición, añadía este periódico, supone que el gobierno japonés controla efectivamente las corrientes comerciales o que, si no lo hace, debe hacerlo para asegurar que el compromiso que eventualmente adquiriera será respetado. "La posibilidad de que una cosa así pueda generalizarse resulta aterradora", concluía **FT**.

Financial Times no se encontraba solo, ni mucho menos, en la defensa de tales puntos de vista. El mismo día 10, Reginald Dale, en **Herald Tribune** (veáse su artículo en el resumen de prensa) se expresaba así: "Hay un defecto grave en la posición norteamericana. Prácticamente de una forma paralela y simultánea, Estados Unidos, por un lado, presiona a Japón para que abra sus mercados y, por otro, le insiste para que adopte medidas que requieren la intervención gubernamental, lo que equivale a promover la confusión entre los sectores público y privado que Norteamérica ha denunciado siempre". Después de lo cual, Dale concluía con estas palabras: "Si Washington dejara de insistir en el establecimiento de unos objetivos comerciales numéricos, todo parece indicar que se podría llegar a un buen entendimiento con Japón. Clinton, en una palabra, debería ceder".

Después de la reunión Clinton-Hosokawa, **Financial Times** de 12/13 de Febrero insistía en su posición. "La pena es que el acuerdo que pretenden los norteamericanos sea tan malo... En vez de inclinarse ante la presión interna, Clinton debería decirles a sus compatriotas algunas grandes verdades: que la economía norteamericana anda muy bien y que la japonesa está muy mal; que la posición exterior de su país ha mejorado; que el déficit bilateral con Japón se ha reducido como porcentaje del PBI de Estados Unidos (del 1,4% en 1986 pasó al 0,9% en 1993), a pesar de que la demanda de este país ha ido creciendo, lo que no ha hecho la de Japón. Y, lo que es aún más importante, Clinton podría preguntar por qué cualquier persona sensible ha de preocuparse en absoluto por una balanza bilateral". Pero **FT** no podía quedarse ahí, por lo que añadía: "El Presidente debería tan bien decirles a los japoneses lo que deben oír: que la resistencia tenaz que oponen a la desregulación es perjudicial para ellos mismos e intolerable para todos los demás". ¡Con qué facilidad se resuelven los problemas en una mesa de redacción!

Mientras tanto, los editoriales de algunos de los grandes periódicos norteamericanos intentaban mediar en la disputa. Así, **The New York Times (Herald Tribune)** del día 14 afirmaba que "Clinton desenfoca el problema y exagera la importancia del déficit comercial", comentando seguidamente que "los déficit comerciales se originan en los mismos Estados Unidos" y que "no son producto de los burócratas japoneses, sino del bajo ahorro de Estados Unidos, en el sentido de que los norteamericanos compran más de lo que producen, por lo que deben importar la diferencia". Pero tampoco en este caso podían quedar las cosas ahí, por lo que **NYT** se veía obligado a consignar también que "después de dicho esto, hay que añadir que es verdad que los japoneses practican el proteccionismo, aunque sus métodos son sutiles... Por todo ello, Clinton está en lo cierto cuando les pide que actúen como deben., por lo que si Japón se niega a aceptar unas peticiones razonables, Estados Unidos tendrá todo el derecho del mundo a adoptar medidas de retorsión en el marco de la normativa internacional". Leyendo esto parece como si el diálogo entre los dos países acabara de empezar.

The Washington Post del mismo día 14 de Febrero mostraba, también en un editorial, un realismo mucho mayor. "Se dice que Estados Unidos no debería presionar excesivamente a Hosokawa, argumentándose que éste es un verdadero reformador y que representa la mayor

esperanza para la ruptura de la alianza entre el mundo empresarial y el gobierno que obstaculiza las importaciones. Algo hay de todo ello. Pero lo cierto es que las conversaciones que acaban de tener lugar han reflejado la frustración y la exasperación de la parte norteamericana, que han estado germinando a lo largo, por lo menos, de tres administraciones... Además, al registrar esos enormes superávits -con el mundo en general y con Estados Unidos en particular- lo que en realidad ha hecho Japón ha sido exportar su desempleo, razón por la cual el problema preocupa no sólo a Norteamérica, sino también a otros muchos países". En el pasado, subrayaba, para terminar, **WP**, "los presidentes norteamericanos han evitado llevar las cosas demasiado lejos por lo que a las negociaciones se refiere. Pero algo ha cambiado ahora. Ese algo es nada más y nada menos que el término de la guerra fría. La Unión Soviética ha desaparecido y los intereses económicos han substituido a la seguridad militar en el primer lugar de la agenda de Estados Unidos".

El mismo 14 de Febrero, **Financial Times**, en un comentario que Nancy Dunne enviaba desde Washington ("Clinton wins support from economists") daba cuenta de que "destacados economistas, universitarios y líderes empresariales han ofrecido su apoyo a la estrategia del presidente Clinton destinada a abrir el mercado japonés. Una carta respaldando la actitud de éste fue rápidamente firmada por 110 personalidades, lo que simboliza el consenso -del que participan muchos librecambistas tradicionales- en el sentido de que Estados Unidos no puede seguir viviendo con el desequilibrio comercial actual con Japón ni firmar pactos que no conducen a nada". El comentario, a continuación, se refiere específicamente al análisis realizado por el Economic Strategy Institute, según el cual el impacto negativo de la política japonesa se observa, asimismo, en muchos otros lugares distintos de Estados Unidos. También se recoge en el mismo la opinión de Debra Waggoner, directora de comercio internacional de la American Electronics Association, según la cual lo que pretende conseguir su agrupación son "indicadores que permitan comparar la penetración de las importaciones en Japón y en otros mercados en los que dicho país y Estados Unidos compiten codo a codo". Tales indicadores le permitirían a la asociación medir el crecimiento de las exportaciones, el volumen de los mercados y la competitividad de los productos.

Le Monde se ocupó de la cuestión, principalmente, en un editorial del día 16 y en un largo artículo de François Renard, aparecido el día 17. Tanto el uno como el otro subrayan al descenso de la cotización del yen que siguió al fracaso de la entrevista Clinton-Hosokawa, descenso que interpretan -aunque sin manifestarlo explícitamente y, por supuesto, sin explicarlo técnicamente- como la primera acción penalizadora de Estados Unidos contra Japón. Sea como fuere, **Le Monde**, en su editorial, aludía a la moderación con que había reaccionado Japón ante el descenso del yen -"lo que demuestra la impotencia de dicho país"- y también a la caída de la Bolsa de Tokio, lo que le hace decir que "la batalla que empieza parece desigual". Con todo, el periódico muestra su preocupación ante los acontecimientos cuando señala que "la historia ha demostrado que Japón, cuando se siente acorralado, tiene reacciones a veces imprevisibles".

Un análisis interesante de los posibles efectos de la apreciación del yen apareció en **Financial Times** del día 16, firmado por Robert Thomson y William Dawkins. A él, extractados, corresponden los párrafos que siguen.

Los fabricantes de gafas de Sabae, en el Oeste de Japón, tienen su propio índice para las fluctuaciones del tipo de cambio. A 110 yens por dólar son competitivos en monturas de calidad media. A 105, deben concentrarse en las calidades superiores. A 100, pierden dinero.

La escala de Sabae puede aplicarse a muchas industrias japonesas, lo que explica el nerviosismo que se ha producido entre ellas estos últimos días.

No hay pruebas explícitas de que Estados Unidos quiera elevar la cotización del yen. El hecho cierto, sin embargo, es que el yen subió, lo que obligó a que el Departamento del Tesoro norteamericano hiciera público un comunicado señalando que "no creía en la manipulación artificial de los tipos de cambio".

En ninguna parte del informe anual del Consejo de Asesores Económicos del Presidente, aparecido a principios de esta semana, se hace alusión alguna al deseable valor del yen. Es más, lo que subrayan los dirigentes norteamericanos es que un yen revaluado acentuará la depresión de la economía japonesa, lo cual no concuerda con los deseos de Estados Unidos, que han estado propugnando una serie de medidas susceptibles de estimular la expansión. Si acaso, dicen aquéllos, lo que debería provocar la débil coyuntura japonesa es la pérdida de valor de la moneda, y no lo contrario.

En el otro lado de la ecuación, Estados Unidos admite que la mayor fortaleza del yen ha resultado positiva para los fabricantes norteamericanos de automóviles y de semiconductores, los cuales están aumentando su cuota de mercado en el mundo a expensas de los competidores japoneses. Según la Asociación de Fabricantes de Automóviles de Japón, este país dejará de ser este año el primer fabricante mundial de coches -lugar que será ocupado por Norteamérica- por primera vez desde 1979.

La apreciación del yen constituye una grave preocupación para los consejos de administración japoneses, desde los de las pequeñas empresas de Sabae hasta los de las grandes multinacionales de Tokio. El Nomura Research Institute ha calculado que la revalorización del yen frente al dólar que se ha producido desde principios de Enero ha supuesto una disminución media del 6 por 100 de los beneficios empresariales japoneses. Si el yen se mantiene tan alto, dice el citado instituto, podría quedar eliminada toda posibilidad de que las empresas japonesas se recuperaran en 1994, después de cuatro años de ver cómo sus beneficios retrocedían.

Los consumidores japoneses, naturalmente, se ven beneficiados por el incremento del valor del yen, pero sólo a corto plazo. Una moneda más fuerte se ha traducido, en efecto, en unos productos de importación a veces más baratos. Esto, unido a la menor actividad económica, dará lugar a una disminución de los precios al por mayor del 1 por 100 en el año que termina a últimos de Marzo.

A largo plazo, un yen fuerte produce dos fenómenos: por un lado, el traslado de la producción fuera de Japón, lo que hace temer un aumento del paro y, por consiguiente, un menor gasto en consumo; y, por otro, la debilitación de las estrechas relaciones que tradicionalmente han existido en Japón entre productores y distribuidores.

Una buena síntesis del estado de la cuestión apareció publicada en *Herald Tribune* del día 17. Su autor es Thomas L. Friedman, y en ella se subrayaba que el estado de ansiedad que se ha creado con el anuncio, en Washington, de haberse iniciado la preparación de sanciones contra Japón es, justamente, la reacción que el gobierno norteamericano esperaba generar, con el fin de conseguir que Japón volviera a la mesa de negociaciones.

Se trata, en efecto, "de crear toda la incertidumbre posible sobre las intenciones de Washington, con la esperanza de que esto hará subir el yen y de que presionará para que Tokio

reacción en el sentido deseado". La subida del yen es importante, puesto que encarece las exportaciones japonesas. De hecho, "es la más onerosa de las sanciones, puesto que equivale al establecimiento de un recargo arancelario sobre todo lo que Japón vende a Estados Unidos, lo cual, por otra parte, aumenta las presiones recesionistas en el conjunto de la economía japonesa y anula, en parte o totalmente, los posibles efectos positivos de las medidas estimulantes adoptadas hace poco".

El equipo de Clinton querría evitar cualquier tipo de guerra comercial con Japón, de efectos imprevisibles, y en modo alguno desearía debilitar al primer ministro Hosokawa, el cual, a juicio de Clinton, desea realmente la reforma de la economía japonesa y su apertura al exterior. Esa política norteamericana, como no podía ser de otro modo, ha recibido ya un nombre: "constructive uncertainty".

Tal política, según el parecer de distinguidos expertos, actúa a favor de Estados Unidos. "Washington puede esperar, dejando que el yen trabaje a su favor. El peligro es que si la ansiedad y la incertidumbre se prolongan, pueden aparecer tensiones, e incluso reacciones nacionalistas, de parte de Japón, con lo que se podría perder el control de los acontecimientos. La esperanza es que Japón actúe con rapidez.

En realidad, no sólo el Tesoro -según propia confesión- no ha intervenido en el mercado de divisas para hacer subir el yen, sino que no tiene necesidad alguna de hacerlo. El alza de la moneda japonesa fue debida a las maniobras de los especuladores, los cuales se anticiparon a cualquier acción que las autoridades norteamericanas pudieran emprender en tal sentido como instrumento de la guerra comercial. Sea como fuere, el efecto neto sobre Japón es el mismo. Esto explica la información llegada de Tokio según la cual el banco central estaba comprando dólares y vendiendo yens con el fin de hacer bajar la cotización de la moneda japonesa frente al dólar.

Desde el punto de vista norteamericano, esto significa que la estrategia funciona. Mientras tanto, los asesores económicos del Presidente pueden ir preparando el menú de posibles sanciones que ha de ser sometido a la consideración de Clinton. No es probable que éste se precipite en la elección de lo que crea más adecuado.

Algunas de las sanciones, o tal vez todas ellas, tendrán como objetivo la industria de telecomunicaciones de Japón.

Sea como fuere, cuando las autoridades norteamericanas hablan de que lo que pretenden es que los japoneses vuelvan a la mesa de negociaciones para discutir las propuestas de Estados Unidos, lo que quieren decir no es sólo que desean que los japoneses acepten el principio de la apertura de sus relativamente cerrados mercados, sino que admitan también los indicadores numéricos destinados a medir si aquéllos cumplen realmente sus promesas. Tales indicadores pueden ser de naturaleza muy diversa. Por ejemplo, en materia de automóviles, Estados Unidos querría que Japón acepte el recuento periódico del número de distribuidores de coches que ofrecen modelos extranjeros.

Lo malo de todo ello es que ninguna de las partes se fía ya de la otra. El restablecimiento de la confianza mutua puede así convertirse en el primero de los objetivos.

La prensa del día 18 daba cuenta de que Hosokawa había ordenado a su Administración que prepare "un amplio programa" -decía Jacob M. Schlesinger en *The Wall Street Journal*- "destinado a acelerar la desregulación, promover las importaciones y la inversión exterior,

vigorizar la legislación antitrust y liberalizar el sistema de compras gubernamentales". Sin embargo, según señalaba el mismo comentarista, "los líderes japoneses han hecho promesas similares desde principios de los años ochenta, sin resultado alguno". "Incluso se puede preguntar si Hosokawa está realmente en condiciones -por muy buenas que sean sus intenciones- de introducir reformas en el sentido indicado, dado el poder de los grupos de presión. Sin un liderazgo fuerte los burócratas harán lo que les plazca".

Igual excepticismo expresaba David E. Sanger en *Herald Tribune*, en una colaboración de primera página titulada precisamente así: "Hosokawa intenta dar satisfacción a Estados Unidos en la cuestión comercial, pero las iniciativas que propone resultan ser ideas viejas que han sido ya rechazadas".

The Economist de fecha 19 de Febrero, en fin, subrayaba en un editorial cuánto había cambiado la atmósfera desde que, hace menos de dos meses, se concluían, con general satisfacción, las negociaciones de la Ronda Uruguay, al tiempo que llamaba la atención sobre los peligros de la confrontación Estados Unidos-Japón, que podría dificultar la ratificación misma de los acuerdos del GATT, prevista para el próximo mes de Abril.