



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

LA POLÍTICA DE COMERCIO INTERNACIONAL DE
ESTADOS UNIDOS Y SU IMPACTO Y PERSPECTIVAS
EN EL INTERCAMBIO COMERCIAL CON MÉXICO
1970 — 1983

Tesis Profesional

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA

P R E S E N T A

JAVIER LEONARDO MEJIA PEREZ

MEXICO, D. F.

1986

20
71
J



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

I N D I C E

Introducción		1
Capítulo I	<u>SITUACION COMERCIAL DE MEXICO</u>	
1.1	Política de comercio exterior de México	6
1.2	Exportación de mercancías	12
1.3	Importación de mercancías	17
Capítulo II	<u>SITUACION COMERCIAL DE EUA</u>	
2.1	Algunas consideraciones respecto al sector externo de EUA	23
2.2	La política de comercio exterior de la administración Reagan	26
2.3	La ley de Acuerdos Comerciales de 1979.	42
2.4	El Sistema Generalizado de Preferencias	54
2.5	La aplicación de derechos Antidumping .	67
2.6	La aplicación de medidas compensatorias	74
Capítulo III	<u>ESTADO DE LA RELACION COMERCIAL MEXICO-EUA</u>	
3.1	Marco del comercio bilateral	97
3.2	El comercio bilateral	100
3.3	Acuerdos de entendimiento	105
3.4	El Mercado Común de América del Norte .	110
3.5	Medidas obstruccionistas contra exportaciones mexicanas a EUA: casos particulares	117
	Conclusiones	125
	Recomendaciones	133
	Apéndice Estadístico	140
	Bibliografía	167

I N T R O D U C C I O N

El presente estudio versa sobre las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos, por lo que es de señalar que cualquier trabajo sobre las relaciones entre México y Estados Unidos, debe considerar una premisa de singular importancia, que dicha relación se encuentra enmarcada bajo condiciones de desarrollo socioeconómico profundamente desigual entre los dos países, que plantean a cada nación un proyecto diferente, con metas y objetivos propios, a partir de tradiciones, dotación de recursos e instituciones distintas. Asimismo, se deben destacar otros elementos que forman parte de la estructura en donde se desenvuelve y desarrollará la relación bilateral:

- Históricamente las relaciones económicas entre México y Estados Unidos son un reflejo de la relación que priva entre un país desarrollado y un país en desarrollo;
- Estados Unidos ocupa el cuarto lugar mundial en territorio y población y conforma por su gran dotación de recursos naturales y su alto grado de industrialización la primera potencia mundial;
- México es un país con grandes carencias: una tasa de subempleo del 50%, una deuda externa de 86 mil millones de -

de dólares, fuerte dependencia tecnológica, bajo nivel de industrialización, una población económicamente activa de 21 millones (por cada persona que trabaja dependen en promedio 3.57 personas), el 56% de la población es menor de 20 años, el ingreso per cápita es de alrededor de 3 mil dólares, etc.

-México se ha convertido en el quinto productor mundial de petróleo, con un promedio de 2.5 millones de barriles diarios y el cuarto en reservas probadas;

-una frontera de 3,115 Km. de longitud entre ambos países que le permite a Estados Unidos absorber la mayor parte del mercado mexicano fronterizo;

-el PIB y el comercio exterior de México representan en promedio el 5% y el 6% respectivamente del de Estados Unidos;

-México es el tercer socio comercial de Estados Unidos;

-por otro lado, en la actualidad se presenta una contracción mundial en las corrientes comerciales, lo que ha conducido a el establecimiento de un "neoproteccionismo" por parte de los países desarrollados.

Tomando en cuenta lo señalado líneas arriba, este trabajo tiene -

por objeto presentar una idea general de los principales aspectos de la relación comercial entre México y Estados Unidos en el período 1970-1983, para lo cual, en el primer capítulo el análisis se enfocará a conocer la política de comercio exterior de México; la participación de nuestro comercio exterior en el PIB; los tipos de productos que exportamos e importamos; la participación de los diferentes sectores en el comercio exterior, destacando el papel que ha jugado el sector manufacturero; el déficit comercial, etc.

En el segundo capítulo trataremos la política comercial de Estados Unidos, en especial observaremos: el enfoque que la Administración Reagan a dado al Comercio Exterior; una breve descripción de la evolución comercial de Estados Unidos de la postguerra a finales de la década de los setentas; la ley de Comercio de 1979; el Sistema Generalizado de Preferencias y su renovación, etc.

En el tercer capítulo se analiza la situación que guarda la relación comercial bilateral entre México y Estados Unidos, destacando entre otros elementos: la concentración comercial de México en ese país; el reducido número de productos de exportación; la alta dependencia de México de los bienes importados estadounidenses; el avance en el acuerdo de entendimiento comercial; la polémica surgida referente a la creación de un Mercado Común de América del Norte; así como algunos casos particulares en los que se han afectado a las exportaciones mexicanas.

En la parte final del trabajo se presentan algunas reflexiones a forma de conclusión, que aunque de alguna manera se mencionan en el trabajo, es importante resaltarlas.

CAPITULO I

SITUACION COMERCIAL DE MEXICO

1.1. LA POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

Desde el final de la II Guerra Mundial hasta finales de la década de los sesentas, la política comercial de México se centró en proteger la naciente planta industrial del país, con base en el patrón de Sustitución de Importaciones. Situación que varía muy poco para la década de los setentas, sustentándose nuevamente el proyecto de industrialización en el modelo de sustitución de importaciones.^{1/}

En efecto, la Segunda Guerra Mundial sirvió de marco para estimular la naciente industria de bienes de consumo manufacturados, al brindarle la protección necesaria. Los instrumentos de política comercial utilizados para esos años (1940-1955) fueron: tasas de cambio, control de importaciones, tarifas y devaluaciones y para los años de posguerra (1955-1970), las medidas utilizadas fueron principalmente el control de importaciones y la tarifa arancelaria. Lo cual configuró una estructura de protección excesiva permanente y discriminatoria^{2/}.

Cabe señalar que la sustitución de importaciones se materializó en bienes intermedios y de consumo duradero y en mucho menor nivel en los de capital, tal proceso llegó a sus límites

^{1/} René Villarreal, del Proyecto de Crecimiento y Sustitución de Importaciones al Desarrollo y Sustitución de Exportaciones, El Comercio Exterior de México, Tomo I, Siglo XXI, 1982.

^{2/} En 1956 el 25% de las importaciones eran controladas, y en 1970 casi el 80%.

a finales de la década de los setentas, iniciándose posteriormente una nueva etapa, la cual arrastraba fuertes problemas, reflejándose estos principalmente en el carácter permanente, - excesivo y discriminatorio de la estructura proteccionista, - que creó un mercado cautivo para la industria en donde las em - presas operaron en forma ineficiente, sin la utilización de - las tecnologías adecuadas ni el uso total de su capacidad ins - talada^{3/}. En consecuencia se dió origen a fuertes costos: de - sequilibrio permanente en el sector externo^{4/}, creciente vulne - rabilidad y dependencia del aparato productivo respecto a las importaciones de bienes intermedios y de capital^{5/}, y fuerte - concentración tanto de productos exportados como de mercados (en especial con EUA).

En efecto, las políticas seguidas en los setentas y princi - pios de los ochentas con objeto de ajustar el sector externo no fueron permanentes ni siguieron criterios claros, y en al - gunos casos fueron francamente contradictorias (en especial - las políticas cambiaria y comercial).

3/ Villarreal, René, Op. cit.

4/ El déficit pasó de 1,210.9 millones de dólares en 1970 a 3,725 millones de dólares en 1981, lo que representó una tasa media anual de crecimien - to del 11% y un incremento del 200%; a diferencia de la década de los cincuentas en que el déficit creció en 55% al pasar de 477 millones de dólares en 1950 a 693.3 millones de dólares en 1969, lo que significó - una tasa media anual del 5%

5/ Las importaciones de tales mercancías en relación a las totales, en - 1970 representaron el 90% y para 1983 dicha participación se elevó al 92%.

Respecto a la política cambiaria, ésta se basó en mantener -- una paridad fija frente al dólar, y aunque en 1976 se devaluó la moneda, las fluctuaciones de las cotizaciones del peso fueron muy pequeñas hasta los primeros meses de 1982. Tal estrategia no logró establecer un tipo de cambio que corrigiera el desequilibrio con el exterior, sino al contrario, logró que el peso se sobrevaluara ocasionando que las importaciones se abarataran y las exportaciones se encarecieran, propiciando -- en forma importante el desequilibrio crónico del sector externo de la economía.

En relación a la política comercial, ésta se encaminó a apoyar la sustitución de importaciones, vía el establecimiento -- de un sistema de protección arancelaria y de controles, y a fomentar las exportaciones mediante estímulos fiscales, financieros y comerciales. Sin embargo, éstos objetivos no se lograron ya que las medidas instrumentadas fueron erráticas, -- causando sobreprotección a la industria, ineficiencia creciente y sobrevaluación de la moneda, reduciendo la rentabilidad de la producción exportable y propiciando que la producción -- nacional se orientara fundamentalmente al mercado interno.

A forma de conclusión se puede mencionar que la política de -- comercio exterior seguida por México durante los últimos 40 años, basada en la estrategia de sustitución de importaciones, ha propiciado el desequilibrio estructural del sector externo.

Hasta aquí, hemos visto de una forma general la política de comercio exterior de México, en lo que resta del capítulo examinaremos en un nivel más particular (en el período 1974-1983)^{6/} el desarrollo de las balanzas de los diferentes sectores, para pasar posteriormente al estudio sectorial de las exportaciones e importaciones.

1.1.A. Balanza Comercial.

El nivel del déficit de la balanza comercial en el período -- 1974-1981, siempre fue mayor a los mil millones de dólares. -- En este período pasó de 3,296 millones de dólares (Mdd) a -- 4,510 Mdd respectivamente. Para los años 1982-1983, la situación cambió radicalmente al caer México en su peor crisis económica de la segunda mitad del siglo. En efecto, en estos -- años con objeto de reducir la salida de divisas se instrumentó una política de comercio exterior de contracción de importaciones ^{7/} lográndose con ello obtener superávits de 6,793 -- Mdd y de 13,678 Mdd respectivamente (Ver Cuadro 1).

^{6/} Debido a que la información obtenida para los años 1970-1973, no es -- comparable a la del período 1974-1983, no se incluye, no obstante esto, la esencia del análisis no se altera.

^{7/} Se sujetó a permiso de importación, alrededor del 90% de la tarifa arancelaria.

1.1.B. Balanzas Sectoriales (ver cuadro 2).

- La Balanza Agrícola y Silvícola.

Presentó superávits crecientes de 1974 a 1979, al pasar de 12 Mdd a 806 Mdd respectivamente, para el período 1980-1983 con excepción del año 1982, se registró una tendencia deficitaria, lo cual se explica por la crisis agrícola de productos primarios que padece México desde hace varios años.

- Ganadería y Apicultura.

Con excepción del año 1975 mostró superávits de 1974 a 1979, los cuales, aunque crecientes, fueron de poca magnitud; de 1980 a 1982 se presentaron déficits y para 1983, nuevamente se alcanzó superávit. Lo anterior expresa los problemas de producción que empieza a padecer el sector a partir de 1980.

- Caza y Pesca.

Este es un sector marginal en el comercio exterior de México, el cual aunque en casi todo el período ha presentado superávits (con excepciones de 1979 y 1981), estos han sido mínimos (Ver cuadro 2).

- Industria Extractiva.

Este sector es el que mayor crecimiento ha mostrado a lo largo del período. Asimismo, se observa que es el único que no ha manifestado déficit y presenta una tendencia superavitaria creciente, esto debido principalmente a la fuerte explotación y exportación de los hidrocarburos.

- Manufacturas.

Este sector es de suma importancia, debido a que explica en gran medida el déficit en balanza comercial. En efecto, el comportamiento de las importaciones totales está determinado fundamentalmente por la evolución de las importaciones manufactureras. En otras palabras, en promedio más de un 80% de las importaciones totales de mercancías son de productos manufacturados. En lo relativo al déficit del sector, tenemos que para los años 1974-1981 en promedio, éste fue superior en 124% al comercial; para el subperíodo 1982-1983, a pesar de la política de contención de importaciones, este sector a diferencia de la balanza comercial total, continuo su mando déficits (Ver cuadro 2).

Lo anterior nos permite concluir que, el déficit en la balanza comercial, ha dependido casi exclusivamente del comportamiento del sector manufacturero.

1.2. EXPORTACION DE MERCANCIAS.

Entre 1970-1975; 1975-1980 y 1981-1983, las exportaciones totales crecieron a una tasa media anual del 19%, 43% y 5% respectivamente. En cantidades absolutas, éstas pasaron de - - 1,289.6 Mdd en 1970 a 21,399 Mdd en 1983, lo que representó un incremento de 1,560%. Sin embargo, a pesar del continuo crecimiento de las exportaciones totales en la década de los setentas, su avance no fue suficiente para financiar las importaciones. Así tenemos que, la contribución media de las exportaciones al financiamiento de las compras externas en - los períodos 1970-1975; 1975-1980 y 1981, fue: 50%, 60% y 83% respectivamente. Por lo que respecta a los años 1982-1983, nos encontramos, como ya se ha mencionado, con un período - atípico^{8/}, en el que se presenta un superávit en la balanza - comercial, debido a que las exportaciones en promedio, fueron mayores en 112% a las compras del exterior.

) Analizando las exportaciones por sectores tenemos (ver cuadro 3).

Agricultura y Silvicultura.

La participación de este sector en relación a las exportaciones totales disminuyó significativamente, al pasar del 22% -

^{8/} En 1982 se presentó una severa crisis que condujo a la devaluación del peso, en un contexto internacional de recesión del comercio internacional, alzas en las tasas de interés y reducción en los precios y la demanda del petróleo.

en 1974 al 5% en 1983. A partir de 1979, en términos nominales empiezan a decrecer las ventas al exterior.

Esta situación se explica por dos factores, el primero, que a partir de 1974 la exportación de hidrocarburos se incrementó fuertemente desplazando a otros sectores y segundo, que a partir de 1979, en términos nominales empiezan a decrecer las ventas al exterior de algodón y jitomate principalmente.

Ganadería y Apicultura.

Su participación pasa del 3% de las exportaciones totales en 1974, al 1% en 1983. Se observa una tasa de crecimiento ascendente que llega hasta 1978, para posteriormente, invertir su tendencia hacia la baja.

Caza y Pesca.

Este sector, en el periodo de estudio, muestra una participación marginal en las exportaciones, ya que en ningún año es superior a la mitad de un punto porcentual.

Industrias Extractivas.

Este sector ha ido ganando importancia en las ventas al exterior. En 1974 participaba con el 18% y para 1983 ya represen

taba el 73% (Ver cuadro 3). Lo anterior tiene su explicación en el fuerte impulso que le dió a la política petrolera el Gobierno Federal. A partir de 1974 se contempla una tendencia a la mono exportación, pues en relación a este sector, el petróleo pasa a representar en 1983 el 95% de las exportaciones, y en relación a las ventas totales, su participación alcanza el 70% (ver cuadro 4). La concentración en hidrocarburos se ve apoyada a partir de 1980 por las ventas de gas natural, las cuales sumadas al petróleo alcanzan para 1983 el 97% de las ventas de -- este sector y el 71% de las totales.

Respecto a los otros productos de este sector^{9/}, se observa -- que presentan tasas de crecimiento positivo hasta 1981, año -- a partir del cual comienza a declinar. Asimismo, la importancia de su participación en el sector, se reduce drásticamente al pasar del 75% en 1974 al 3% en 1983.

Sector Manufacturero (ver cuadro 5).

Al interior del sector se observa que las ramas que aumentaron su participación fueron en orden de importancia: derivadas del petróleo; productos metálicos, maquinaria y equipo; -- minero metalurgia; siderurgia; motores para automóviles; -- fabricación de otros productos minerales no metálicos, y petroquímica. Los que mantuvieron su participación fueron: quimi

^{9/} Cobre en bruto, blister, zinc en minerales, azufre, espatofluor y sal común.

ca; industria de la madera, y productos plásticos y de caucho. Y por último, los que bajaron su contribución fueron: alimentos, bebidas y tabaco; textiles; artículos de vestir e industria del cuero; papel, imprenta e industria editorial.

En relación a este sector hay más elementos que resaltar:

- No obstante la pérdida relativa de su participación dentro del sector manufacturero^{10/}, la rama de alimentos, bebidas y tabaco representa el segundo lugar en importancia de las exportaciones de dicho sector.
- Se observa que al igual que las exportaciones totales de mercancías, el sector manufacturero presenta una fuerte tendencia a la exportación de productos que utilizan al petróleo en forma directa^{11/}.

^{10/} Su participación en el sector manufacturero pasó de 32% en 1974 a 16% en 1983.

^{11/} Sumando la participación de las ramas derivadas del petróleo y la petroquímica, en relación a las exportaciones del sector manufacturero, nos encontramos que esta pasó del 2% en 1975 a 19% en 1983.

- A partir de 1976 surge un cambio importante en el comportamiento de las exportaciones manufactureras respecto a las totales, la participación de las primeras empieza a perder importancia en relación a las segundas.
- Al interior del sector, nos encontramos con que las exportaciones de tipo tradicional son las más importantes, seguidas por las intermedias y modernas^{12/}. Esto nos indica que las exportaciones manufactureras, las realizan sectores situados en la escala más baja del desarrollo tecnológico.

^{12/} Industria tradicionales: alimentos, bebidas, textiles, vestido, productos de madera, papel y cartón e imprenta y editorial. Industrias intermedias: derivados del petróleo, petroquímica básica, resinas sintéticas y fibras artificiales, farmacéutica, jabones, detergentes y cosméticos, otras industrias químicas, hule, artículos de plástico, vidrio, cemento, materiales para construcción, otros productos a base de minerales no metálicos, industrias básicas de hierro y acero e industrias básicas de metales no ferrosos. Industria moderna: productos de metal, maquinaria y equipo no eléctrico, maquinaria y aparatos eléctricos, electro domésticos, equipo y aparatos electrónicos, equipos y aparatos eléctricos, automóviles, auto partes, otros equipo y material de transporte y máquinas de escribir.

1.3. IMPORTACION DE MERCANCIAS.

En los años 1974-1981, la importación de mercancías mostró un crecimiento acelerado, registrando una tasa de crecimiento media anual del 20%, lo que significó pasar de 6,545 Mdd a 23,104 Mdd respectivamente. Y para el bienio 1982-1983, debido a la crisis, se experimentó una fuerte reducción del 42% en las -- compras al exterior.

En el período 1974-1981, el crecimiento notable de las importaciones se debió en gran parte a los siguientes factores: al aumento de la capacidad de importación, asociado a las perspectivas de la industria petrolera; a las importaciones estrictamente necesarias con la expansión del sector petrolero, y a la expansión de la economía.

Para el período 1982-1983, como ya se anotó la situación cambió radicalmente, al sujetarse casi a la totalidad de las -- fracciones de importación al régimen de permiso previos.

Respecto a la composición de las importaciones de mercancías por rama de origen, observamos las siguientes características en los años 1974-1983 (ver cuadro 6).

Agricultura y Silvicultura.

La participación de las importaciones de este sector en relación a las totales, ha fluctuado entre 5 y 11% de 1974 a 1981; para 1982 bajó su contribución a 6%, y para 1983 subió fuertemente hasta ubicarse en 21%. Cabe hacer notar la gran importancia que han adquirido las importaciones de productos alimenticios, lo cual pone en evidencia la crisis agrícola que viene padeciendo México desde hace varios años.

Ganadería y Apicultura; Caza y Pesca.

La participación de estos sectores a lo largo del período se ha mantenido estable: siendo para la primera del 1% y para la segunda, menor al medio punto.

Industrias Extractivas.

Estas han mostrado una fuerte reducción en su participación en relación a las importaciones totales, al pasar de 6% a 1% respectivamente.

Industrias Manufacturera.

Sobresale el hecho de que las importaciones de este sector, han representado en el período de estudio, con excepción de los años 1974 y 1983, una participación mayor al 80% (ver cuadros 6 y 7). Debido a lo anterior, la tendencia experimentada por las compras de dicho sector han determinado en alto - -

grado el comportamiento de las importaciones totales de mercancías. Asimismo, se observa la tendencia alcista en las importaciones, al registrarse una tasa media de crecimiento anual del 24% en el período 1975-1981, tal situación se invierte para los años 1982-1983, al presentarse una tasa media negativa del 47%.

Cabe destacar, que al interior del sector manufacturero han ocurrido algunos cambios, siendo los siguientes los más importantes:

Las ramas que disminuyeron su participación entre 1974 y 1983, respecto al total de importaciones manufactureras fueron (véase cuadro 9):

- alimentos, bebidas y tabaco presentó un funcionamiento irregular, al bajar durante el período 1974-1979, en 1980 se incrementa para bajar en 1981 y 1982 y en 1983 vuelve a subir;
- la industria de la madera pasó de 0.4% en 1974 a 0.3% en 1983;
- los derivados del petróleo pasaron en el período, de 6 a 4%;
- la química pasó del 20% al 14%;
- la siderurgia pasó del 10 al 7%;

- material de ensamble para automóvil presentó una tendencia decreciente al pasar del 9% en 1975 al 3% en 1983;
- refacciones para automóviles y camiones bajó su participación de un 5% a un 1%;
- y finalmente, aparatos y equipos radiofónicos y telegráficos pasó en el período del 2 a 1%.

Los sectores que mantuvieron su participación en el período fueron: textiles y artículos de vestir y de cuero; productos plásticos y de caucho; productos minerales no metálicos, y piezas y partes para instalaciones eléctricas (Ver cuadro 9).

Los sectores que incrementaron su participación entre 1974 y 1983 respecto al total de las importaciones manufactureras fueron:

- petroquímica pasó de 1% a 6%;
- minerometalurgia pasó de 0.3% a 1.4%;
- productos metálicos, maquinaria y equipo mantuvo una tendencia creciente, aunque fluctuante, pasando de 42% a 51%. Cabe señalar que este sector representó en promedio, durante todo el período, el 50% de las importaciones manufactureras;
- maquinaria para trabajar los metales pasó de 3% a 4%;

- generadores, transformadores y motores eléctricos pasó de 0.8% a 2%.

Finalmente, respecto a las importaciones manufactureras, cabe hacer notar el hecho contrario que sucede en relación a las exportaciones. Es decir, la mayor parte de las compras al exterior de este sector son de bienes que pertenecen a ramas de tecnología clasificada como de tipo intermedio y avanzada, lo que implica un mayor grado de elaboración (mayor valor agregado).

C A P I T U L O I I

SITUACION COMERCIAL DE E. U. A.

2.1. Algunas Consideraciones Respecto al Sector Externo de EUA (1960-1980).

Desde finales de la década de los sesentas, la economía de EUA se ha caracterizado por un creciente desempleo, quiebras en los negocios y baja en la productividad. Lo que ha repercutido en la disminución de su supremacía económica a nivel mundial. Por su parte Europa Occidental y Japón se han recobrado completamente de la Segunda Guerra Mundial y algunos países en desarrollo están emergiendo como "potencias semiindustrializadas". Entre 1973 y 1981 la tasa de crecimiento de la productividad en EUA ha sido menor a la de Alemania Occidental, Francia, Holanda, Bélgica, Italia, Dinamarca, Suiza, Japón e Inglaterra.^{13/}

Asimismo, a principios de la década de los setentas, EUA enfrenta fuertes problemas en su comercio internacional, lo cual se plasma en sus crecientes déficits comerciales (ver cuadro 10). Cabe mencionar algunos de los factores que originaron este desequilibrio.^{14/}

- El fuerte incremento en el costo de las importaciones de petróleo. El valor de éstas pasó de 3,343 Mdd a 43,000 Mdd entre 1971 y 1977 respectivamente.

^{13/} Robert B. Reich, *The Next American Frontier*, Times Books, 1983, p. 17

^{14/} Tomás Peñaloza, *La Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 de Estados Unidos*, Comercio Exterior, vol. 30, No. 2, México, febrero de 1980, pp 125-132.

- el PNB creció a una tasa mayor que la del resto de las economías industrializadas, contribuyendo: a) una alza en sus importaciones, b) una baja en sus exportaciones y c) un incremento en la tasa de inflación;
- retracción en la inversión privada, debido a la incertidumbre imperante en estos años (década de los setentas). Esto implicó un decremento en la competitividad de algunas industrias estadounidenses en relación a -- otros países, dando origen a demandas proteccionistas por parte de las industrias afectadas;
- obstáculos arancelarios y no arancelarios a las exportaciones estadounidenses;
- "el poco interés" que se le prestaba a la actividad exportadora. Cabe recordar que el tamaño del mercado doméstico de EUA, no necesitaba en gran medida de las exportaciones para promover el crecimiento de su econo--mía, además de que los productores preferían abastecer su propio mercado interno, el cual consideraban sufici--ente y seguro.

Este era el marco para EUA en el que se daba La Ronda de Tokio^{15/}, en la cual, el tema central fue la eliminación de -

15/ La Séptima Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT, iniciada en septiembre de 1973 y terminada en 1979.

las barreras arancelarias y no arancelarias. Punto crucial para EUA, ya que su objetivo era incrementar y ampliar la estructura del mercado mundial. Los resultados de tales negociaciones fueron incorporados en la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979.

2.2. LA POLITICA COMERCIAL DE LA ADMINISTRACION REAGAN

En materia comercial, la administración Reagan asumió la posición tradicional de EUA en el período de posguerra, en el sentido de favorecer un sistema comercial abierto, sobre la base de que ello constituye el camino más efectivo para incrementar el bienestar internacional. En julio de 1981, la nueva administración dió a conocer la posición oficial en su "Statement on US Trade Policy", el cual incluía los siguientes cinco puntos centrales:

- I. Restablecimiento del crecimiento interno no inflacionario, a fin de favorecer la capacidad de las empresas estadounidenses para responder a los cambios registrados en los mercados domésticos e internacionales. Un ambiente interno dinámico hará más competitiva la economía local, a la vez que facilitará el ajuste de aquellos sectores desplazados por la competencia internacional al crear un mercado de trabajo en expansión;
- II. reducción en los obstáculos al comercio, representados por una legislación compleja y por disposiciones regulatorias que inhiben las exportaciones y exportaciones;

- III. aplicación efectiva y estricta de la legislación comercial estadounidense y de los acuerdos internacionales que protegen el libre comercio y regulan la aplicación de controles;
- IV. adopción de un enfoque más efectivo de los problemas provocados por el ajuste industrial, en el que se reconozca el papel del mercado como el mecanismo más eficiente para promoverlo y aplicarlo; y
- V. reducción de las barreras al comercio y a la inversión mediante la negociación internacional, en particular en las áreas de servicios de inversión.

Teniendo como base lo anterior, la Administración emprendió el desarrollo de un conjunto de medidas dirigidas a alentar y a facilitar las exportaciones. El hecho tal vez más significativo en esta dirección fue la aprobación por el Congreso y el Ejecutivo de una legislación que autoriza la creación de "Export Trading Companies". Cuyas actividades son*: administrar las ventas, las actividades de mercadeo y, en una proporción importante el financiamiento ligado a la exportación, estimulando la participación en estas actividades de empresas pequeñas y medianas que no tienen recursos suficientes como para iniciar por sí mismas programas de ventas al exterior.

* Algunos de estas empresas, ya se encuentran operando en la actualidad.

En igual dirección apuntó la decisión del Eximbank de extender el plazo de los créditos de exportación que otorga a 15, 20 o más años. Según el "consenso" prevalenciente entre los países miembros de la OCDE en relación con los créditos a la exportación, el plazo máximo acordado era de 10 años.

2.2.A La Acción Internacional.

En este punto es importante mencionar, por un lado, la creciente importancia que ha ido adquiriendo el comercio internacional de bienes en EUA. Así tenemos que en promedio, para los años 1970-1975, el comercio exterior (importaciones más exportaciones) de EUA en relación a su PNB fue del 10.3%; para el período 1976-1980, la participación subió al 15.6% y finalmente para los años 1982 y 1983, el porcentaje pasó a 15% (véase cuadro 11).

Por otro lado, la posición estadounidense respecto a la reducción de las barreras al comercio y a la inversión internacional mediante la negociación, quedó claramente reflejada en ocasión de la reunión del GATT celebrada en noviembre de 1982. Entre los puntos principales discutidos en este encuentro se incluyeron: 1) la elaboración de reglas en torno a los llamados "mecanismos de salvaguarda"; 2) los subsidios; y 3) la reglamentación y liberación del comercio en el sector de servicios. En lo que respecta al primer punto,

EUA insistió en la necesidad de fijar límites precisos a las restricciones a la importación que pueden aplicarse sobre la base de las medidas de salvaguarda, previstas en el Acuerdo General del GATT. Estas medidas están definidas de manera vaga, lo cual ha facilitado su proliferación y permanencia. -EUA también ha hecho un amplio uso de estas disposiciones. En torno al segundo punto, se puso en evidencia el conflicto de intereses entre EUA y la CEE, al pretender el primero presionar intensamente a aquélla para flexibilizar los mecanismos de subsidios a la exportación de productos agrícolas. Según la posición estadounidense éstos no sólo están cerrando el mercado europeo a las exportaciones de EUA, sino que están desplazando la producción estadounidense de terceros mercados. La presión de EUA por la liberalización de los intercambios agrícolas (no sólo en Europa Occidental, sino también en Japón) está estrechamente ligada al dinámico papel que estas exportaciones han jugado como factor positivo en la balanza comercial de EUA en la década pasada. La tercera cuestión responde a un interés de largo plazo de EUA. Como se sabe, el GATT no incluye entre sus disposiciones lo relativo al comercio de servicios (que ha sufrido un notable incremento en las últimas décadas). Adicionalmente, EUA mantiene importantes ventajas comparativas en este sector, cuya importancia puede advertirse por el hecho de que aproximadamente las dos terceras partes de su PNB, se origina en el sector terciario, y de que, los crecientes superávits externos por este concepto han servido para compensar en parte la

tendencia deficitaria de su balanza comercial.

Ligada a la discusión relativa al sector, se encuentra la cuestión del tratamiento de la inversión extranjera. En este aspecto, EUA se ha opuesto sistemáticamente a las regulaciones de diverso tipo que sobre ella existen, en particular a los requisitos de exportación que muchos países en desarrollo imponen a la inversión transnacional con el objetivo de mejorar su balanza de pagos y de desarrollar su política industrial.

2.2.B El repunte del proteccionismo en EUA

Las presiones que enfrenta el comercio exterior de EUA son el resultado de una combinación de tendencias de largo plazo que apuntan hacia el ajuste estructural de su economía, y de dificultades coyunturales asociadas a la recesión y al lento crecimiento. La superioridad industrial con que la economía estadounidense emergió de la segunda guerra mundial, se diluyó progresivamente a lo largo de las décadas siguientes: durante el período que va de principios de los 50's a fines de los 70's, EUA redujo su participación en el mercado mundial de manufacturas en un 55%. Este proceso estuvo ligado a la rápida expansión que experimentaron los aparatos industriales de los países europeos y de Japón; primero, y de los países "recientemente industrializados" (NIC's), más tarde.

Esta tendencia al deterioro competitivo de EUA, se observa - en el comportamiento de su comercio exterior. Como se aprecia en el cuadro 10, el saldo del comercio de bienes ha tendido a deteriorarse, y sus efectos sobre la cuenta corriente han sido en parte compensados por la evolución favorable de los ingresos netos por inversión, servicios, transferencias unilaterales y transacciones militares.

Según algunos análisis, la pérdida de competitividad de la economía estadounidense no sólo alcanza a sectores tradicionales como la industria del acero, la textil y del vestido, la del calzado, la de productos electrodomésticos y, más recientemente, la de automóviles; sino también a actividades de punta y alta tecnología. En efecto, la mayor parte de los países industrializados desarrollan políticas industriales - más o menos explícitas dirigidas a estimular el desarrollo de productos de alta tecnología, lo cual ha acelerado la evolución de este sector en dichas economías, en detrimento de la tradicional ventaja comparativa estadounidense. De hecho, la importación de productos de alta tecnología como proporción del consumo aparente estadounidense ha estado aumentando en los últimos años, mientras que las importaciones se han expandido a tasas más rápidas que las exportaciones.

Este tipo de movimientos se han reflejado claramente en los últimos cuatro años en un estancamiento productivo y en consiguiente aumento en las tasas de desocupación. Señalando -

al incremento de las importaciones como efecto de los desajustes productivos en EUA. Los altos niveles de capacidad ociosa en industrias tales como la del acero o automotriz, no están ligadas a la presión de las importaciones, sino a la caída en la demanda agregada y al nivel global de actividad. Ciertamente, la presencia continuada de procesos de estancamiento reduce el margen para la realización de los ajustes estructurales necesarios al menor costo posible. De aquí, las barreras proteccionistas crecientes y el resurgimiento de opciones diversas de "política industrial" como una forma de enfrentar el declive productivo estadounidense.

2.2.C El Proteccionismo por Países.

Frente a esta situación, la tendencia predominante en EUA ha sido la de combinar un discurso librecambista de carácter general, como una presión selectiva por países y un proteccionismo sectorial. Estas tendencias desembocaron en los 70's en un incremento del proteccionismo. El debate que se registra en EUA desde hace algún tiempo en relación con la política comercial, es parte de una cuestión mucho más amplia ligada a las prioridades económicas futuras de EUA. Mientras éstas no sean fijadas, éste país será incapaz de articular una política de comercio amplia y consistente. Más bien cabe esperar un predominio de decisiones "reactivas" y casuísticas, con un alto grado de influencia

proveniente de la presión de grupos numerosos y, en ocasiones, de intereses en conflicto.

Japón se ha convertido en el blanco predilecto de las acciones y de la retórica estadounidense. Esto proviene de dos hechos. En primer lugar, Japón registra un importante superávit comercial con EUA tanto a nivel global como del comercio de manufacturas. En segundo lugar, a pesar de ser miembro del GATT y del hecho de mantener un nivel bajo de aranceles, Japón es considerado como paraíso del proteccionismo no tarifario por la mayoría de los analistas estadounidenses. Según la visión oficial de EUA, Japón, segundo mercado del mundo capitalista, no participa equitativamente de su responsabilidad en el mantenimiento de un sistema comercial abierto. En palabras de un funcionario del Departamento de Estado, si bien Japón se adhiere a las reglamentaciones oficiales, "aún no ha dejado de lado un conjunto de arreglos internos que inhiben las importaciones" ^{16/}. Por el contrario, otros estudios ponen en relieve aspectos diferentes que normalmente pasan desapercibidos en el análisis oficial estadounidense. El elevado saldo positivo en el comercio japonés de manufacturas y en su relación bilateral con EUA es un elemento que acompaña a un balance extremadamente negativo en el comercio de productos primarios (de los que es profundamente dependiente) y en los intercambios con otras regiones

^{16/} John H. Holdridge, "Japan and US: cooperative relationship", Declaración ante el Comité sobre Asuntos Exteriores del Secretario Asistentes para Asuntos del Pacífico y Este de Asia, Department of State Bulletin, abril, -

del mundo, particularmente de Asia. Durante los últimos -- seis años, por ejemplo, Japón ha registrado alternativamente saldos positivos y negativos en su balanza comercial y de - cuenta corriente.

La Comunidad Económica Europea (CEE) también ha sido objeto de presiones estadounidenses, principalmente aunque no de - manera exclusiva, en lo que respecta al sector agrícola. - Los conflictos EUA-CEE, en relación a cuestiones comercia-- les, tienen una vieja historia que se remonta en el período- contemporáneo a la creación de la CEE. Una de las principa- les razones de la insistencia estadounidense por iniciar la llamada Ronda Kennedy en la década de los setentas, fue la- de contrarrestar los posibles efectos de la CEE como un me- canismos de distorsión comercial y de desviación de los flu- jos de comercio. La posición europea, por lo general, favo- reció actitudes de discriminación y admitió el desarrollo de acuerdos sectoriales o bilaterales en términos definidos básicamente por la autoridad nacional. Tal posición entra- en conflicto con la estadounidense de no discriminación y - multilateralismo. Estas diferencias están estrechamente rela- cionadas con las características propias de las formas de - vinculación externa de EUA y de los países europeos, así co- mo con el papel que la actividad económica interna juega en los respectivos estados nacionales. Por ello han constitui- do materias de difícil negociación.

Por último, los llamados países de industrialización reciente también han sido afectados por las presiones estadounidenses. Como se sabe, estas economías han adquirido ventajas competitivas en un número de productos industriales y han incrementado en consecuencia su presencia en las economías de los países capitalistas avanzados. Normalmente, los sectores en que los NIC's han extendido su influencia coinciden con aquéllos que están sufriendo un proceso más agudo de ajuste estructural al interior de las economías desarrolladas. Esto ha incrementado la eliminación del acceso por parte de tales países a los beneficios de los sistemas de preferencia. Estos conflictos son particularmente agudos, por cuanto las exportaciones normalmente se concentran en una reducida gama de productos, lo cual aumenta la vulnerabilidad de estos países respecto a las decisiones estadounidenses. Si bien algunos estudios han mostrado que las importaciones provenientes de los NIC's no constituyen una causa importante de la concentración manufacturera, del incremento en la desocupación y de los cierres de empresas, estos países han sufrido de manera particular la inquietud proteccionista de EUA.

Tales conflictos han estimulado la discusión y aplicación de un conjunto de principios restrictivos. Resultado que insiste en que el mantenimiento de un sistema de libre comercio exige asumir responsabilidades equitativas por parte de

todos los participantes, y que ello no ha sido la regla durante el período reciente.

2.2.D El proteccionismo en el Congreso de EUA.

El proteccionismo se ha hecho también presente en el Congreso con la introducción de algunas propuestas legislativas - que tienden a incrementar las medidas proteccionistas, dentro de estas cabe destacar:

La propuesta Danforth, también conocida como: "Reciprocal Trade and Investment Act", S: 144. Este proyecto de ley contiene poderosos mecanismos para que EUA, en palabras del Senador Danforth, "busque nada más y nada menos que la oportunidad de competir en los mercados mundiales en un pie de igualdad". Con tal fin, propone entre otras cosas: 1) que el Representante de Comercio de EUA pueda iniciar denuncias sobre prácticas desleales de comercio, en lugar de tener que esperar hasta que algún afectado inicie un cargo; 2) autoriza al gobierno a retirar concesiones o imponer recargos u otras restricciones en contra de países que persistan en el mantenimiento de barreras a proveedores estadounidenses; 3) expande la capacidad negociadora del Presidente, particularmente en lo que se refiere al comercio de servicios y productos de alta tecnología; 4) exige a la Administración que informe anualmente al Congreso, a través del Representante Comercial, no sólo sobre las barreras existentes a las - -

exportaciones estadounidenses de bienes (incluyendo los productos agrícolas) y servicios. Asimismo, la propuesta del Senador Danforth amplió la definición de comercio internacional a fin de incluir específicamente los productos agrícolas, los servicios, la propiedad intelectual, las exportaciones de alta tecnología y la inversión en el exterior (particularmente si ésta supone comercio de bienes o servicios).

Si bien la Administración no patrocina plenamente la propuesta de ley del Senador Danforth, eventualmente podría respaldarla, si ello sirviera para evitar legislaciones más proteccionistas. De hecho, la S. 114 cuenta con el respaldo de organizaciones como la National Association of Manufacturers, la Business Roundtable, la Chamber of Commerce, el National Foreign Trade Council y el American Farm Bureau.

Respecto a la propuesta de ley sobre contenido local, la más influyente ha sido la presentada por el representante Richard Ottinger ("Fair Practices in Automovil Parts", HR. 1234), que ha contado con el sólido apoyo de la United Auto Workers y la AFL-CIO.

Por otro lado, el proteccionismo de los EUA ha afectado a México en los siguientes renglones:

2.2.1 Barreras Técnicas y Fitosanitarias

Los productos exportados por México a EUA enfrentan con frecuencia barreras técnicas y fitosanitarias, que en algunos casos encumbren un esfuerzo de proteccionismo. Esto se observa con mayor claridad en el caso del jugo de limón, el cual se detuvo por no cumplir con normas de etiquetado e identificación de ingredientes; el tomate, por no cumplir con requisitos de grado, tamaño y empaque, y los cítricos provenientes de algunas regiones de México, por "bacteriosis" (ver cuadro 12).

Al respecto, en julio de 1982 el gobierno de EUA determinó el cierre temporal de su frontera a todos los cítricos mexicanos y posteriormente limitó la prohibición a los cítricos procedentes de Colima. Mediante un proceso de negociación se logró una apertura parcial de la frontera y México adoptó medidas de cuarentena, así como un programa de destrucción de árboles "sospechosos" que se localizaron en algunos municipios de Jalisco, Michoacán y Yucatán. Cabe añadir que a partir de septiembre de 1982 se prohibió la entrada de la naranja, mandarina y toronja por la utilización de un fumigante que contiene dibromuro de etileno.

2.2.2 Proteccionismo por Sectores.

Recientemente, los conflictos comerciales se han hecho sentir con particular intensidad en las industrias de: textiles, automotriz y acero.

Respecto al acero, en octubre de 1982, EUA a través del Departamento de Comercio negoció un acuerdo en materia de importaciones con la CEE que establece cuotas a las exportaciones de productos de acero no especializados de los países de la Comunidad a EUA. Este acuerdo se convino a fin de detener un gran número de casos de demandas de subsidios y derechos compensatorios y antidumping que habían sido interpuestas por los productores domésticos de acero contra las exportaciones procedentes de Europa. No obstante esto, la reducción de importaciones de acero europeo han sido más que neutralizadas por el incremento de las importaciones de terceros países, principalmente los países en desarrollo.

Por lo cual, la U.S. Steel interpuso a finales de diciembre una demanda de subsidios y derechos compensatorios contra importaciones de varios productos de acero procedentes de Argentina, Brasil y México, y la Bethlehem Steel solicitó una investigación para limitar las importaciones de acero procedentes de México apelando a la cláusula de escape prevista en la sección 201 de la Ley Comercial de 1974.

Por tal motivo, México decidió "limitar voluntariamente" sus exportaciones de acero con el fin de evitar posibles restricciones, sin embargo, en julio de 1984 se inició una nueva investigación para la imposición de derechos compensatorios a las importaciones de tubería de petróleo procedente de México.

2.2.3. Textiles.

Al igual que la industria del acero, la rama textil ha perdido competitividad y está siendo desplazada por otros países, por lo cual se han impuesto nuevas barreras proteccionistas.

El 3 de agosto de 1984, se publicó en el Federal Register de EUA una modificación al reglamento de aduanas, relativa a la importación de productos textiles, que señala que toda importación deberá ser acompañada de una declaración relativa al país de origen. En lo que respecta a los productos textiles elaborados con materias primas que se originan o fueron procesadas en un país diferente al último país de exportación, la declaración deberá contener información detallada sobre el proceso de manufacturas y sobre los costos involucrados en su elaboración. Con esto, dichos artículos pueden ser considerados como provenientes de un país distinto a aquél en el que se origina la exportación y, consecuentemente, ser sujetos a límites o visas que anteriormente no se solicitaban al importador. Cabe señalar, que con esta disposición EUA viola el Acuerdo Multifibras.

En el caso de México, en julio de 1984 se presentaron varias demandas para la aplicación de impuestos compensatorios a las importaciones de 251 artículos procedentes de México, bajo el argumento de que compiten de manera desleal al ser beneficiados por subsidios que otorgan el Gobierno de México.

Es de resaltar que la política comercial de EUA ha funcionado con episodios de presión nacional y de negociación sectorial. Asimismo, la introducción de una legislación favorable a la -reglamentación de la "reciprocidad" y a la exigencia de contenido nacional en la producción, refleja una presión creciente en favor de una política comercial estadounidense más agresiva. La persistencia de condiciones de lento crecimiento o estancamiento económico necesariamente agravará estas influen--cias. Por lo que debe atenderse a los insistentes plantea--mientos en torno a la necesidad de adoptar en EUA algún tipo--de "política industrial" que aliente de manera más orgánica -el desarrollo de ciertos sectores y el ajuste estructural de--otros, con sus consecuencias en el plano del comercio interna--cional.

2.3 LA LEY DE ACUERDOS COMERCIALES DE 1979

El 26 de julio de 1979, el Congreso estadounidense aprobó - la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979. Las modificaciones legislativas que contiene la ley definen la posición estado unidense ante: países miembros del GATT que hayan firmado - los acuerdos; países que siéndolo no hayan firmado los - - acuerdos o aquellos que sin ser miembros del GATT, hayan ad - querido algún tipo de compromiso bilateral con EUA^{17/}.

Alcances y Objetivos de la Ley.

Esta ley constituye un paquete de reformas y adiciones a di - versas leyes de EUA cuyo objetivo es incorporar a la legis - lación de ese país los acuerdos logrados en la Ronda Tokio - de Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT. La - estructura de la ley y los acuerdos que incorpora a la le - gislación son los siguientes:

TITULO I. Subsidios y Medidas compensatorias; Medidas - antidumping (Acuerdo sobre la Interpreta - ción y Aplicación de los artículos VI, XVI - y XXIII del GATT, relativos a subsidios y - medidas compensatorias y Acuerdos sobre la -

17/ Mimeo, Secretaría de Relaciones Exteriores.

Implementación del Artículo VI del GATT, relativo a medidas antidumping).

TITULO II. Valoración Aduanera (Acuerdo sobre la Implementación del Artículo VI del GATT, relativo a valoración aduanera).

TITULO III. Compras Gubernamentales (Acuerdo sobre Compras Gubernamentales).

TITULO IV. Productos Estandar (Acuerdo sobre Barreras Técnicas al Comercio).

TITULO V. Instrumentación de ciertas negociaciones arancelarias.

TITULO VI. Aeronaves Civiles (Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles).

TITULO VII. Ciertas Medidas Agrícolas (Acuerdo Bilaterales sobre queso, otros productos lácteos y carne).

TITULO VIII. Régimen aplicable a Licores Destilados (Acuerdos Bilaterales para eliminar el método del "galón de vinos" (wine gallon) en la

fijación de impuestos y derechos).

TITULO IX. Ejecución de los Derechos de EUA.

TITULO X. Revisión Judicial.

TITULO XI. Disposiciones diversas (Acuerdo sobre Procedimientos para el trámite de Licencias de Importación).

Esta ley enmienda (y no deroga) las leyes vigentes en materia comercial -esta distinción es importante, ya que en algunas ocasiones han surgido interpretaciones erróneas que suponen que esta ley constituye la norma única de legislación en materia comercial-, lo que significa que siguen --siendo vigentes los aspectos no contemplados en esta nueva ley, de los cuales quizá la sección 201 del Título II de la Ley de Comercio de 1974, es el más notorio. Esta sección -- prevé la ayuda que el Ejecutivo puede otorgar a la industria doméstica por daños causados por la competencia de las importaciones, y estipula medidas específicas de investigación a cargo de la Comisión de Comercio Internacional -- (CCI). En este sentido, cualquier entidad representativa -- de una actividad comercial podrá presentar ante la CCI una demanda orientada a compensar efectos provenientes de las -- importaciones, y lograr un ajuste ordenado a las condiciones causadas por la competencia que ellas significan. La

llamada "cláusula de escape" puede ser utilizada para la --
restricción de productos específicos de importación. Asi--
mismo, la Ley de 1979 modifica las siguientes leyes:

- 1) Ley de Comercio de 1974;
- 2) Ley Arancelaria de 1930:
- 3) Ley Antidumping de 1921;
- 4) Código de Ingresos Internos de 1954;
- 5) Ley de Comercio de Productos Automotrices de 1965;
- 6) Ley de Importación de Carne de 1964;
- 7) El Código de Aranceles de EUA.

La entrada en vigor de las reformas y adiciones contenidas--
en los títulos anteriores, se dieron en diversas fechas, ya
que se otorgaron plazos distintos de acuerdo con la legis--
lación que se modificaba. Pero en general, casi todas las--
reformas entraron en vigor el 1o. de enero de 1980.

2.3.1 Principales Elementos de Regulación y Control del Comercio Exterior Estadounidense.

A diferencia de la Ley de Comercio de 1974, cuyo carácter era mandatorio, es decir, el Ejecutivo estaba obligado a aplicar la norma sin contar con ningún grado de discrecionalidad, la nueva ley debe interpretar, regular y administrar los resultados de las negociaciones comerciales autorizados por la de 1974. Por lo cual, la nueva ley contempla amplios elementos de regulación y control del comercio exterior estadounidense. Estos elementos están distribuidos en los once títulos que comprende la ley, y su importancia varía de acuerdo con los temas siguientes:

2.3.1.A Subsidios Medidas Compensatorias y Antidumping.

Este tema constituye el aspecto más importante de regulación sobre barreras no arancelarias en la ley. La nueva legislación incluye todas las disposiciones del acuerdo negociado en el seno del GATT y, en principio, sólo se aplicará a los "países miembros del acuerdo".

El Título I de la Ley reglamenta todo lo correspondiente a las definiciones de subsidios y dumping, la determinación de su existencia, el inicio de una investigación y el --

procedimiento hasta la resolución final. Se establecen plazos específicos para cada una de las etapas así como las provisiones para suspender una investigación de subsidios o dumping.

En general, la ley asegura una mayor claridad en lo referente a este tema y tiende a eliminar al máximo el grado de discrecionalidad de las autoridades competentes.

Las regulaciones en materia de subsidios descansa ahora en la noción de "prueba de daño", mediante la cual se debe establecer una relación de causalidad entre la concesión de un subsidio en el país exportador y la presencia de daño o amenaza de daño a la industria en EUA. En la aplicación o negación de esta "prueba de daño" reside la diferencia de trato entre los "países miembros del acuerdo" y los que no lo son.

A diferencia de las disposiciones sobre derechos compensatorios, el nuevo reglamento antidumping se aplicará a las importaciones procedentes de cualquier país, independientemente de que haya firmado o no el acuerdo y pertenezca o no al GATT.

2.3.1.B Valoración Aduanera

El título II de la Ley incorpora el acuerdo correspondiente negociado en el GATT, cuyo objetivo fundamental es hacer homogéneos los métodos para fijar el valor de los bienes sobre el cual deben calcularse los derechos de aduana. La ley estadounidense establece un método básico de valoración y cuatro alternativos, e indica en qué casos se aplica cada uno de ellos.

La ley estadounidense al adherirse al acuerdo correspondiente del GATT contempla un mecanismo de consulta para resolver diferencias y se sujeta a la autoridad internacional prevista en el acuerdo, para dictaminar en aquellos casos en que este mecanismo no de resultados positivos.

De acuerdo con la nueva ley estadounidense, los aranceles específicos se convierten a una base ad-valorem (la conversión se realizó de tal manera que los nuevos aranceles fueron equivalentes a los anteriores con el fin de evitar cualquier reducción arancelaria).

2.3.1.C Compras Gubernamentales

El Título III de la ley de 1979 contiene las nuevas

disposiciones relativas a este tema, acatando lo establecido por el código del GATT. Este código contiene un importante y novedoso mecanismo de regulación, pues obliga a los organismos gubernamentales a contraer obligaciones en el marco multilateral del GATT. Este mecanismo regirá a aquellas dependencias que cada país acepte incluir en el acuerdo.

Tanto la nueva legislación estadounidense como el código, enuncian varios procedimientos para asegurar que la presentación de licitaciones y ofertas se lleve a cabo imparcialmente y con la participación más amplia posible, sin discriminación contra licitantes extranjeros.

Adicionalmente, se estipula una mayor transparencia en los procedimientos, a través de la publicación de cualquier información relevante al respecto (leyes, reglamentos, decisiones judiciales, resoluciones administrativas, etc.). Cualquier país tendrá el derecho a que se le notifique por qué no se aceptó su oferta o por qué no se le invitó a participar en una licitación determinada.

Como en otros temas, la ley contempla un mecanismo de consulta y solución de controversias, así como el establecimiento de una autoridad internacional sobre el tema.

Cabe señalar, que EUA ha aceptado que sólo el 15% de sus compras gubernamentales, aproximadamente, queden sujetas a los compromisos que establece el código.

2.3.1.D Obstáculos Técnicos al Comercio

El Título IV de la ley incorpora a la legislación estadounidense el código de normas negociado en el GATT. El objetivo fundamental es regular las acciones de los países en tres sentidos: 1) que las normas y reglamentos técnicos no se elaboren, adopten o apliquen con el fin de crear obstáculos técnicos al comercio; 2) que las importaciones no sean discriminadas en favor de las mercancías nacionales y 3) que ni los propios reglamentos ni su aplicación tengan por efecto crear obstáculos innecesarios al comercio.

La ley estadounidense dispone que el órgano más apropiado, ya sea público o privado, decida qué constituye una barrera técnica al comercio. El gobierno de EUA no pondrá en práctica el acuerdo a través de ninguna medida de control, sino que responderá a las quejas de países extranjeros para iniciar la investigación de posibles violaciones. En este campo, sólo se tomará en cuenta los países signatarios del acuerdo del GATT que hayan asumido bilateralmente obligaciones con EUA.

2.3.1.E Trámite de Licencias de Importación

EUA no considera necesaria la creación de una nueva legislación para cumplir sus obligaciones derivadas del acuerdo correspondiente del GATT. Tampoco se prevé que se modificará la legislación actual. El Ejecutivo estadounidense ha emitido decretos para asegurar el cumplimiento de sus obligaciones internacionales en este campo. Estos tienen el propósito de que todas las reglas e información pertinentes con respecto al procedimiento de concesión de licencias de importación, se publiquen en el Federal Register o en el Code of Federal Regulations, o en ambos. Las quejas por parte de EUA se resolverán mediante los mecanismos de solución de controversias creadas por el acuerdo del GATT. El Representante Especial para Asuntos Comerciales de EUA recibirá las quejas de los demás país signatarios del acuerdo. Además de las áreas de regulación y control relacionadas con la aplicación de los distintos códigos, en la Ley de 1979 existen otras dos que resulta pertinente mencionar: la Cláusula de Habilitación y el Acuerdo sobre Aeronaves Civiles.

2.3.1.F Cláusula de Habilitación

La Ley de 1979 incluye la parte del Marco Jurídico negociado en el GATT referente a este tema. En la ley, EUA acepta el formato restringido y condicional de cláusula propuesta-

por los países en desarrollo. No obstante, puede representar una opción para que un país en desarrollo obtenga un "trato especial", al margen del concepto de Nación Más Favorecida, en cuatro áreas:

- sistema Generalizado de Preferencias;
- aplicación de los acuerdos que regulan las barreras no arancelarias;
- acuerdos regionales o globales de países de menor desarrollo relativo, miembros del Acuerdo General,
- y trato especial para países de menor desarrollo relativo.

Cabe mencionar que estas provisiones se incluyen en el Título XI de la Ley de 1979 "Disposiciones Diversas", y no en los capítulos correspondientes a cada tema, lo cual limita la efectividad de su aplicación.

A este respecto, es importante recordar que durante la Ronda Tokio, los países en desarrollo solicitaron que se les concediera un trato especial y diferenciado en las negociaciones tanto arancelarias como no arancelarias. Estos países insistieron en que cada uno de los códigos debía incluir claramente este trato diferenciado.

Los resultados no fueron del todo satisfactorios, ya que si

bien los códigos contemplan ese trato especial, las condiciones impuestas para su concesión resta "posibilidades a los países en desarrollo. Aunado a esto, EUA remarca en la Ley de 1979 su poca disposición para otorgar trato especial y diferenciado.

3.2.1.G Acuerdo sobre Aeronaves Civiles.

Como el anterior, los beneficios de este acuerdo se conceden sólo a los países signatarios del mismo. La Ley de 1979 prevé una sola excepción para aquéllos países que sin ser partes del acuerdo, se comprometan a conceder beneficios y a admitir obligaciones con EUA similares a los que este país otorga y que sean sustancialmente iguales a los que implicaría la firma del acuerdo.

2.4 EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS

En esta parte veremos, en primer lugar, como ha funcionado - el Sistema General de Preferencias (SGP) desde su creación hasta 1984, y en segundo lugar, los elementos más importantes de su renovación en 1984.

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) se basa en el octavo principio de la UNCTAD, según el cual los países industrializados deben hacer concesiones a los países en desarrollo (PED) sin exigir reciprocidad, dados los niveles desiguales de desarrollo. Dicho concepto fue planteado en la Primera UNCTAD celebrada en Ginebra en 1964. La disposición de establecer el SGP se concretó en la II Conferencia de la UNCTAD en Nueva Delhi en 1968. En esa ocasión EUA se unió - a otros países participantes para respaldar la Resolución - 21 (II), que proponía un sistema temporal de entrada preferencial o libre de gravámenes para las manufacturas y semimanufacturas exportadas por los países en desarrollo a los países industrializados. Los objetivos de esta resolución eran aumentar los ingresos de exportación de los PED, promover su industrialización y acelerar sus tasas de crecimiento económico.

Subsecuentemente la Junta de Comercio, en su cuarto período extraordinario de sesiones -octubre de 1970- aprobó el Informe Final de la Comisión Especial de Preferencias. Los - -

sistemas deberían: 1) ser concesiones temporales y unilaterales; 2) otorgarse a sectores no competitivos en el ámbito internacional y 3) incluir mecanismos de salvaguardia para proteger industrias domésticas de los países otorgantes sensibles a la competencia de los artículos exentos.

2.4.1. Características del SGP de EUA

EUA juega un papel clave en el SGP, en vista del peso que este país tiene en el comercio internacional de los PED. Si bien la CEE en conjunto realiza un mayor volumen de comercio mundial, buena parte de éste se lleva a cabo entre países industrializados. Se estima que el mercado de EUA absorbe el 50% de las exportaciones de los PED y que a su vez coloca en ellos el 40% de sus exportaciones totales.

El SGP de EUA se autoriza conforme al título V de la Ley de Comercio en 1974, como un programa de aranceles preferenciales temporales no recíprocos concedido "a los países en desarrollo para ayudarles a desarrollarse económicamente, fomentando la expansión y diversificación de sus exportaciones y su producción".

Para determinar si se designa o no, a algún país, como "país en desarrollo beneficiario" ... el Presidente tomará en --

cuenta^{18/}:

- el deseo manifestado por esa nación de ser designada;
- el nivel de desarrollo económico de esa nación, incluyendo su producto nacional per cápita, los niveles de vida de sus habitantes y todos los demás factores económicos que considere apropiado;
- si las demás naciones desarrolladas importantes otorgan o no al país un trato arancelario preferente generalizado, y
- la medida en que el país haya dado seguridad a EUA de que le dará acceso equitativo y razonable a sus mercados y a sus productos básicos.

Se excluyen del SGP de EUA aquellas importaciones que se consideran sensitivas y que compiten con los productos estadounidenses. En esta categoría están los textiles, relojes, calzado, artículos electrónicos, de acero, de vidrio, y cualquier otro que el Presidente determine.

El SGP opera con una serie de restricciones que limitan su

^{18/} Cruz Miramontes Rodolfo, "El Sistema General de Preferencias de la Ley de Comercio de 1974 de Estados Unidos", Comercio Exterior, vol. 28, núm. 9, México, Septiembre de 1978, pp. 1108-1115.

utilización, especialmente para los países de mayor desarrollo relativo. La restricción que elimina más artículos es la cláusula de la necesidad competitiva. De conformidad con esta cláusula un producto importado desde un país beneficiario específico, pierde el trato preferencial para el año siguiente, cuando las importaciones por parte de EUA de ese producto sobrepasan el 50% del total o bien sobrepasan un límite cuantitativo que se ajusta anualmente de acuerdo con el crecimiento del PIB en EUA (57.3 MDD en 1984).

Por otra parte, a partir de 1979 también se aplica la cláusula de "graduación" a los países en desarrollo más avanzados. A un país se aplica la "graduación" en un producto cuando las autoridades comerciales de EUA consideran que ese país ha alcanzado un alto nivel de competitividad en dicho producto y no necesita por más tiempo el beneficio preferencial.

Para evitar la crítica de que sólo unos cuantos países se beneficiaron del SGP, se fortaleció la política de graduación en 1981. Las decisiones para la graduación se han basado en la consideración de tres factores:

- el grado general de desarrollo del país beneficiario;
- su competitividad con respecto a un producto determinado, y

- los intereses económicos globales de EUA incluyendo la sensibilidad hacia las importaciones de los productores y trabajadores estadounidenses.

Como resultado de esta política, los productos graduados ascendieron a 443 Mdd en 1981, 651 Mdd en 1982, y 900 Mdd al principio de 1983. Los 7 principales países beneficiarios del SGP han sido afectados por el criterio de graduación.

La graduación también opera de otras maneras. Cuando un producto pierde su elegibilidad para el SGP por exceder los límites establecidos, puede ser elegible para ser reincorporado al SGP, si en el año anterior el nivel de importaciones es inferior a los límites establecidos. El Presidente, sin embargo, tiene poder discrecional para la redesignación de productos, por ejemplo, en 1983 a 5 productos de países latinoamericanos que calificaban para redesignación se les aplicó la graduación, es decir, no fueron reincorporados al SGP.

Por otra parte, de acuerdo con una disposición de minimis, los productos que sobrepasan el límite del 50% no se excluyen de los beneficios del SGP cuando el monto de importaciones no llega al límite establecido, que para 1984 fue fijado en un poco más de un millón de dólares. En este caso, también el Presidente tiene facultades discretionales.^{19/}

^{19/} Esta disposición no se aplicó a tres productos procedentes de México: coliflor, rábanos y pepinos, cuyo valor conjunto de exportación fue de 1.7 Mdd en 1982.

Otras limitaciones que provienen de las denominadas "Normas de Origen" son: las que se aplican a la mercancía que sea producto, artículo, manufactura o montaje de un país beneficiario en desarrollo y se importe directamente de él, lo cual las hace elegibles para la entrada franca, conforme al SGP, sólo cuando la suma del costo o valor de los materiales producidos en dicho país no sean menores al 35% del valor del artículo tasado.

Cabe señalar, que México es el país al que más se le aplican las exclusiones por la cláusula de necesidad competitiva y es el que menos utiliza el SGP, su coeficiente de utilización en 1982 fue del 42%* (vease cuadro 13) mientras que el de Brasil fue del 93% y el de Venezuela del 88%, igualmente México resulta el país más afectado si se toman en cuenta todos los países beneficiarios.

2.4.2 Importancia del SGP para México

El SGP no ha sido determinante en el rápido crecimiento de las exportaciones de México a EUA, ni tampoco lo ha sido en el crecimiento todavía mayor de las exportaciones de EUA hacia México (vease cuadros 14 y 15). Las exportaciones crecieron muy rápido debido sobre todo al petróleo, lo cual motivó que disminuyera la participación del SGP. México y Brasil son los países que en teoría más se deberían beneficiar-

* El período 1976-1983, la tasa promedio de utilización del SGP fue del 45%.

del SGP. Sin embargo en términos relativos, México es el -- país que menos utiliza la franquicia. El ahorro fiscal o -- sea el monto de los impuestos no pagados es relativamente ba -- jo (se estimó en 33 millones de dólares para 1980) y benefi -- cia al importador estadounidense.

El SGP de EUA ha sido concebido con un criterio demasiado - restrictivo. Las restricciones están diseñadas para afectar a los PED que más exportan a EUA, como Korea, Taiwán, Hong - Kong y en especial México, en vista del enorme volumen de co -- mercio que lleva a cabo con aquel país. A pesar de que en - 1982 los productos cubiertos por el SGP representaron el 20% de las exportaciones totales en mercancías a EUA, las exclu -- siones por la necesidad competitiva eliminaron más del 50% - de los artículos. Adicionalmente, fueron eliminadas importa -- ciones por la aplicación del concepto de graduación; además -- de que por otras causas otros productos elegibles no utiliza -- ron el SGP de manera que la franquicia sólo benefició al -- 7.8% de las exportaciones no petroleras y al 42% de las ele -- gibles. Desde el lado de las importaciones de EUA, nos en -- contramos que las importaciones realizadas por este país a -- través del SGP son marginales, ya que como se aprecia en el -- cuadro 16, éstas representan alrededor del 3% de las totales.

2.4.3 Renovación del SGP

Cabe recordar, que en la Ley de Comercio de 1974, se --

estableció la facultad del Presidente para otorgar preferencias por un término de 10 años. Período que finalizó en 1984, por tal razón se dio pie a una serie de debates con objeto de renovar el SGP. Resultando la aprobación, en octubre de 1984, de la "Ley de Aranceles y Comercio de 1984, la cual en su título V dispone que puede ser denominada "Ley de Renovación del Sistema Generalizado de Preferencias de 1984^{20/}.

Esta Ley señala que se prórroga el SGP estadounidense por ocho y medio años a contar desde el 4 de enero de 1985 y, en consecuencia, de acuerdo a los propios términos de esta ley, el Sistema permanecerá en vigencia hasta el 4 de julio de 1993.

La Ley se estructura en 8 secciones, 501 a 508, en que sucesivamente se regulan las siguientes materias: en objetivos; las modificaciones relativas a los países en desarrollo beneficiarios y criterios de su designación productos que no pueden ser designados elegibles; extensión del Sistema; terminación de la franquicia; exportaciones agrícolas de los países beneficiarios, y fecha de vigencia.

Estas nuevas normas modifican las secciones 501, 502, 503, 504, 505 y 506 de la Ley de Comercio de 1974, así como la

20/ Cabrera Querol Vicente, mimeo.

sección 503 (b) de la Ley de Aranceles de 1930. No se modifica el resto del marco jurídico actualmente en vigencia.

Objetivos de la Ley. La Ley señala ocho tipos de objetivos, entre los que presentan especial relevancia los siguientes:^{21/}

- El SGP genera intercambio y ganancias en la relación con los países en desarrollo, que constituyen los mercados de mayor dinamismo para EUA;
- los países en desarrollo poseen significativas diferencias en su propio desarrollo y en la competitividad internacional de sus productos;
- numerosos países en desarrollo deben generar ganancias en su intercambio con el exterior para cumplir sus obligaciones internacionales;
- se debe promover la integración de los países en desarrollo al Sistema Comercial Internacional con las responsabilidades subsecuentes;
- se debe estimular la eliminación o la reducción significativa de las barreras de los países en desarrollo sobre el comercio de productos, servicios e inversiones.

Criterios de Designación de Países en Desarrollo. Para la -
eligibilidad de los beneficiarios, se incluye entre estos -
criterios, el respeto a los derechos laborales, a la propie-
dad intelectual a las marcas y patentes, así como la reduc-
ción de las prácticas que distorsionan las inversiones y las
políticas que dificultan el comercio, incluso los llamados -
"requisitos de ejecución", y la reducción o eliminación de -
las barreras al comercio de servicios.

A la vez, se elimina a Hungría de la lista de países que no
pueden ser elegibles para recibir este beneficio.

Normas sobre artículos que no pueden ser designados elegibles.

Se agrega a los productos que no pueden ser elegibles, los -
siguientes: calzado (antes algunas fracciones eran elegi- -
bles), bolsas de mano, valijas, los llamados "flat goods", -
guantes de trabajo y ropa de piel.

Modificaciones a las limitaciones al trato preferencial. Se
modifican las disposiciones que corresponden a las limitacio-
nes al trato preferencial en los siguientes aspectos.

El Presidente debe informar al Congreso sobre la aplicación-
de las facultades para otorgar preferencias, la designación-
de países beneficiarios, y la aplicación de los criterios de
eliminación, suspensión o limitación de la franquicia a los-

países que no accedan a eliminar barreras al comercio con -- las áreas ya aludidas. Asimismo, se modifican los niveles -- de competitividad en los siguientes términos:

"Si el Presidente determina que cualquier país ha exportado, directa o indirectamente, a EUA durante un año calendario -- una cantidad de productos elegibles que tengan un valor esti mado en la misma proporción que tenga \$ 25,000,000.00 con el PNB de EUA para el año anterior (según lo establezca el De-- partamento de Comercio) y en relación al PNB de EUA del año-- 1974, antes del 1o. de julio del año calendario (el plazo an terior vencía el 31 de marzo) siguiente ese país no será tra tado como país en desarrollo beneficiario respecto de esos -- productos".

Basado en las normas ya citadas que modifican la elegibili-- dad de productos, antes del 4 de enero de 1987 y periódica-- mente desde entonces, el Presidente dispondrá una revisión -- general de productos elegibles. Si luego de alguna de esas-- revisiones el Presidente establece que un país beneficiario-- ha demostrado un grado suficiente de competitividad relativa a los otros beneficiarios respecto de algún artículo, se re-- ducirá a \$ 25,000,000.00 (sin reajuste de la relación PNB -- --año calendario actual) dicho nivel de competitividad. Asi-- mismo en ese caso, se reducirá el nivel de 50% a 25%.

El Presidente puede suspender la aplicación de la anterior - disposición respecto de cualquier artículo elegible de algún beneficiario, si recibe información de la Comisión de Comercio Internacional de que una industria de EUA está afectada por esa determinación o bien si el informe de esa Comisión - establece que esa determinación afectaría el interés económico nacional de EUA. Para estas finalidades el Presidente deberá dar gran importancia al grado en que el país beneficiario dé acceso equitativo y razonable a la propiedad intelectual, patentes y marcas comerciales.

El Presidente tiene facultades omnímodas para gravar artículos y, entre ellas, merece especial atención la que se refiere a evitar que los beneficios del SGP se concentren en los países de mayor cobertura del beneficio, y que consiste en - que pueda no ejercer la autoridad de suspensión de las reducciones de los niveles de competitividad citados, para determinados productos provenientes de un país beneficiario cuyas exportaciones a EUA excedan un 15% del valor total de todos los artículos que hayan entrado libres de derecho bajo esta franquicia del Sistema Americano, siempre que en el año calendario precedente el respectivo país en desarrollo supere el producto nacional bruto de \$ 5,000.00 dólares "per cápita".

Otra norma de graduación consiste en que si el Presidente establece con base en la mejor información disponible (incluso la del Banco Mundial) que el PNB de algún país beneficiario-

durante un año calendario posterior a 1984 excede la cantidad que tenga la misma relación entre \$ 8,500.00 dólares y el 50% del incremento del PNB americano para el año precedente (conforme así lo declaró el Departamento de Comercio), el respectivo país no será tratado en adelante como país beneficiario, transcurrido un período de 2 años (a contar desde las determinaciones de PNB respectivas).

Por otra parte, se eleva la cifra en el que el Presidente puede aplicar la llamada facultad "de minimis" respecto de los productos afectados por el nivel de competitividad del 50% o más de las importaciones totales estadounidenses de un producto, a 5 Mdd.

Como se puede observar, la nueva Ley del SGP contempla una serie de modificaciones que tiende a hacer más discriminatorio su uso. Las modificaciones propuestas refuerzan el poder discrecional de las autoridades, y por tanto, la negociación bilateral. Asimismo, no se otorgan mayores concesiones a los países en vías de desarrollo, sino se les sujeta a mayores restricciones.

2.5. APLICACION DE DERECHOS ANTIDUMPING. 22/

Los cambios que la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 introdujo en materia de derechos antidumping, se refieren más a prácticas administrativas y de procedimiento que a cuestiones sustantivas. Así, la regla general que utilizarán las autoridades de EUA en la imposición de medidas antidumping, se basa en poder determinar si una mercancía se está o parece estarlo, vendiendo en EUA a precio menor que el "justo" y que se determine además si una industria de EUA ha sido materialmente dañada, está amenazada de serlo, o el establecimiento de una industria se está retardando materialmente, como consecuencia de la importación de dichas mercancías. En caso de comprobarse lo anterior las autoridades aplicarán a esta mercancía los derechos antidumping, adicionalmente a cualquier otro arancel o derecho de importación que ya cause, por un monto igual al del importe en que el valor en el mercado doméstico de origen de la mercancía exceda al precio del mismo en EUA.

A diferencia de las disposiciones relacionadas con los derechos compensatorios, la nueva Ley Antidumping y el nuevo reglamento concerniente a las investigaciones para determinar prácticas antidumping, se aplican a las importaciones proce

dentes de cualquier fuente, independientemente de que el país haya firmado o no el Acuerdo antidumping del GATT.

Los procedimientos para llevar a cabo investigaciones de prácticas antidumping se modificaron con el fin de armonizarlos con los del nuevo Reglamento sobre Derechos Compensatorios. En una investigación "normal", sin cuestiones complicadas ni circunstancias extraordinarias, es de esperarse que EUA actúe de la siguiente manera:

Al igual que en el caso de derechos compensatorios, puede iniciarse una investigación a iniciativa del departamento de Comercio (DC) o por una "parte interesada" que presente oficialmente una petición en la que señale que se han violado las leyes antidumping. Asimismo, la petición deberá presentarse ante la Comisión de Comercio Internacional (CCI) que deberá determinar si la industria estadounidense ha sido lesionada en razón a las importaciones del bien en cuestión.

Si el DC dictamina que la petición cumple todos los requisitos, la investigación se lleva adelante. Entonces el caso es turnado a la CCI para que determine en forma preliminar si es que existen "indicios razonables" para suponer que una industria de EUA resulta perjudicada materialmente, o está amenazada de sufrir perjuicio material, o de que el estable-

cimiento de una industria en EUA está siendo retardada materialmente, en función de las importaciones vendidas a menos del "valor justo" que se encuentran en litigio. Si esta determinación es positiva, el paso siguiente es la determinación preliminar por parte del DC.

El DC debe determinar en forma preliminar si existen "bases razonables" para creer o sospechar que las importaciones bajo investigación están vendiéndose, o es probable que se vendan, a menos de su valor justo. Si el dictamen es afirmativo, el DC estima la diferencia entre el valor del mercado extranjero y el precio en EUA del bien en cuestión, suspendiendo la liquidación de las partidas de importaciones en litigio y aplica medidas provisionales (finanzas, depósitos en efectivo, etc.) para la entrega de esos bienes. Si la determinación preliminar fuese negativa, la investigación prosigue, pero no se impone medidas provisionales a las importaciones bajo investigación.

Posteriormente a su determinación preliminar, el DC debe formular su determinación final en cuanto a si las importaciones en litigio están vendiéndose o no en EUA a menos de su valor justo. Si su determinación final es positiva, entonces se facilita toda la información pertinente a la CCI para su determinación final.

En cualquiera de los pasos seguidos por la investigación que resulta en una determinación negativa el proceso queda inmediatamente suspendido, a excepción de la determinación preliminar del DC, en la cual a pesar de un fallo negativo se continúa el proceso siempre y cuando la determinación preliminar del CCI haya sido afirmativa.

Para poder suspender o terminar con la investigación, el DC y la CCI deberán de estar en alguna de las siguientes situaciones: 1) haber recibido una notificación en este sentido por el peticionario que la motivó, 2) que los exportadores sometidos a la investigación representen el 85% o más de las importaciones, y acepten todos eliminar las causas por las cuales se supone existe un dumping y; 3) que se presenten a juicio de las autoridades "circunstancias extraordinarias".

Por otra parte, se destaca el hecho de que la legislación modificada ha experimentado en sus normas sustantivas muy pocos cambios en relación a la Ley de 1921. Asimismo, el análisis de los términos "perjuicio material", "industria interna", "elementos de causalidad", y "parte interesada" en relación a derechos compensatorios es igualmente aplicable al caso de derechos antidumping.

Cabe mencionar, el cambio de terminología con respecto a la determinación de precios y a las modificaciones de las dispo

siciones que se aplican en ese campo. La Ley de 1979 utiliza la expresión "valor justo", al determinar si las importaciones están vendiéndose o no a menos de ese valor en el mercado de EUA. La expresión es análoga a la de "valor de mercado extranjero", que es el estándar utilizado para fijar de rechos antidumping. El reglamento introduce modificaciones importantes. Cuando las ventas en el país de exportación sean insuficientes para determinar el valor de mercado extranjero, se utilizarán para esa finalidad las ventas a terceros países, o bien, el valor reconstruido, aunque generalmente se prefiere el valor de las ventas a terceros países. Adicionalmente, la Ley faculta al DC para desatender supuestos ajustes al valor de mercado extranjero que son insignificantes en relación con el precio o el valor de las transacciones en cuestión. Asimismo, el DC puede utilizar técnicas aceptadas de muestreo siempre que entre en juego un volumen importante de ventas o que se precice un gran número de ajustes de precios a fin de determinar el valor de mercado extranjero.

La nueva Ley y su reglamento administrativo, exigen al DC aceptar peticiones y determinar en un plazo de 20 días, en lugar de 30 como antes, si inicia o no una investigación. Dado que las reglas especifican de manera concreta lo que debe incluir la petición, se redujo en grado significativo la disminución en el rechazo de peticiones de investigación de

prácticas antidumping. De manera análoga los procedimientos se han establecido para abreviar una investigación que podría prolongarse de 13 a 16 meses de acuerdo con la Ley y la práctica anterior, a un período de 7 a 10 meses.

En lo tocante a la aplicación de la Ley Antidumping, al igual que en las disposiciones sobre derechos compensatorios, se han encontrado obstáculos difíciles de superar para que la legislación sea puesta en práctica en forma justa y equitativa para todas las partes que puedan estar involucradas en el futuro. Cabe destacar, que en general las dificultades que se han encontrado en relación a la aplicación de los derechos compensatorios, son igualmente válidos para la nueva Ley Antidumping.

No obstante que los problemas para determinaciones sobre derechos compensatorios son muy semejante a los de la nueva Ley Antidumping, existen dificultades que le son peculiares a ésta última, y por tanto exigen ser tratadas en forma separada. En primer lugar, hay que tomar en cuenta que una investigación antidumping es un procedimiento muy complejo que implica un análisis exhaustivo de precios y gastos, diferencias en la mercancía, diferencias en las condiciones de venta, etc. Por tanto, contestar el extenso cuestionario que presentan las autoridades requiere al menos de 30 a 45 días, y si a esto se adiciona aduanas y el de otras cuestiones per

tinentes, así como el tiempo necesario para que la autoridad revise el proceso, es claro que en la mayoría de los casos - el tiempo mínimo necesario para la determinación preliminar son 6 meses. El imponer límites de tiempo poco realistas, - sólo resulta en decisiones arbitrarias que dañan importaciones norteamericanas y a los exportadores.

Por otra parte, la legislación tiene el defecto de no permitir la suspensión de las investigaciones a compañías individuales, hasta que todos los exportadores que hacen mayoría - (85% de las importaciones), acepten una determinación preliminar afirmativa y den la seguridad de que mantendrán en adelante un nivel de precios adecuados. Lo anterior, resulta - conflictivo en la medida en que existan algunas compañías -- que no consideren estar realizando dumping, puesto que éstas -- probablemente no acepten un acuerdo en tal sentido, con lo - - cual se reducen los procesos de suspensión que tan útiles - son para aminorar muchos de los aspectos negativos que se - erigen indebidamente como barreras al comercio.

2.6 APLICACION DE MEDIDAS COMPENSATORIAS

2.6.1 Impuestos compensatorios ^{23/}

La regla general es que si un "país comprendido en el Acuerdo"* otorga una subvención a la manufacturación, producción o exportación de bienes importados por EUA y la Comisión de Comercio Internacional determina que tales importaciones es tán perjudicando materialmente o amenazando perjudicar materialmente o están retrasando materialmente el establecimiento de una industria en EUA, esto constituye una violación de la Ley de Derechos Compensatorios de EUA y se impondrá un de recho igual al monto de la subvención neta.

Es importante señalar que las nuevas reglas sólo son aplicables a un "país comprendido en el Acuerdo". Si este no es el caso, el país estará sujeto a las reglas de los derechos compensatorios sustantivos establecidos en la Ley de Comercio de 1974. Esto significa que si México no cae dentro de la expresión "país comprendido en el Acuerdo" y si fuera sujeto a una investigación en EUA por subvencionar la producción o exportación de un bien que sea importado por este -- país, no será necesario "demostrar" que las importaciones -- subsidiadas perjudican o perjudicarán a una industria estado unidense, antes de imponer derechos compensatorios.

^{23/} Secretaría de Relaciones Exteriores, Op, Cit.
* Ya sea dentro del GATT, o con EUA en particular.

Para tener derecho a la aplicación de la "prueba de daño" -- en la imposición de un impuesto compensatorio, un país debe cumplir uno de estos tres requisitos (Sección 701 del Subtítulo 1 de la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979):

1. Ser signatario del Código de Subsidios e Impuestos Compensatorios del GATT y obligarse a cumplir las estipulaciones de dicho Código frente a EUA.
2. Tener obligaciones con EUA que sean en sustancia equivalentes a las del Código de Subsidios e Impuestos Compensatorios del GATT. (Taiwán es el único país, que a criterio del Senado, ha cumplido con este requisito).
3. Que el Presidente determine que es un país con las siguientes condiciones:
 - Que exista un acuerdo vigente entre el país y EUA que:
 - a) estuviera en vigor antes de junio 19 de 1979, y-
 - que;
 - b) requiera dar tratamiento de nación más favorecida a artículos de este país importados por EUA.

- Que las reglas del GATT no se apliquen entre este país y EUA.
- Que el acuerdo mencionado en el inciso a) no contenga estipulaciones que establezcan:

- . Acciones requeridas o permitidas por el GATT o exigidas por el Congreso.
- . Prohibiciones no discriminatorias o restricciones a las importaciones diseñadas para prevenir prácticas desleales de comercio internacional.

Esta última categoría sólo la cumplen El Salvador, Honduras, Paraguay, Venezuela, Liberia, Nepal, Yemen del Norte y recientemente México. *

* Cabe hacer notar, que aunque rebasa los años de estudio de la presente investigación, es de suma importancia resaltar, que el 23 de abril de 1985 México y EUA firmaron un entendimiento en materia de subsidios e impuestos compensatorios por tres años.

Los aspectos más relevantes del convenio son que el Gobierno de EUA concede a México la rpeuba de daño, a cambio de que este conceda:

Eliminar el programa de certificados de devolución de impuestos (CEDIS) para todos los productos y no reintroducir tal programa o uno similar.

No establecer o mantener ninguna práctica de precios en el sector de energía o de productos petroquímicos básicos, que sea un subsidio a la exportación.

No proporcionar subsidios a la exportación mediante programas de financiamiento preferencial a la preexportación y a la exportación.

Durante la vigencia del acuerdo, ningún elemento del programa de desarrollo de México proporcionará subsidios a la exportación.

De conformidad con la "Ley de Acuerdos Comerciales de 1979" y sus reglamentos, en lo que se refiere a iniciar una investigación relacionada con los derechos compensatorios ya sea vía por el DC o alguna "parte interesada", se redujo en grado considerable -- el poder discrecional que antes poseía el Departamento del Tesoro de EUA de conformidad con la práctica antigua. Conforme a la Ley anterior dicho Departamento no estaba sujeto a limitaciones de -- tiempo para aceptar peticiones de derechos compensatorios. La -- Ley de 1979 establece requisitos relativamente fáciles de cumplir para el registro de una petición a la que debe responder el DC.

Según los requisitos anteriores, se disponía de seis meses para -- hacer una determinación preliminar, plazo que no podía prorrogarse. Ahora el DC cuenta con 85 días y la posibilidad de ampliar ese -- plazo a 150 días en casos extraordinariamente complicados. Esto representa una reducción importante del período de investiga- -- ción preliminar.

Antes de la Ley de 1979 no podía imponerse la suspensión de --

- * Es de resaltar que en el entendimiento se deja la puerta abierta para concertar en el futuro, un acuerdo "con miras a alcanzar medios más amplios" en el aspecto comercial. Es decir, los EUA intentan negociar con México los servicios, bienes de alta tecnología, inversión extranjera y patentes y marcas.

liquidación de los bienes impugnados hasta que se hubiera -
hecho una determinación final, en tanto que la nueva ley -
permite que se impongan medidas provisionales luego de la -
determinación preliminar del DC. Esto quiere decir que los
bienes impugnados están sujetos ahora a sanciones provisio-
nales, unos 85 días después de iniciarse la investigación,-
en tanto que anteriormente esas sanciones no se imponían si
no hasta un año después de comenzar la investigación.

De acuerdo con la Ley, la CCI debe intervenir en la investi-
gación más pronto que antes. Este cambio ofrece cierto bene-
ficio potencial a importadores sujetos a una investigación -
injustificada, toda vez que se deja de investigar si la de--
terminación preliminar de la CCI es negativa. Esto quiere -
decir, que dentro de un plazo de 45 días de iniciada una in-
vestigación, ésta puede ser terminada.

El propósito de estos procedimientos es reducir el tiempo en
que se concluyen las investigaciones con objeto de eliminar-
prolongados períodos de incertidumbre y proporcionar alivio-
más rápido a las industrias estadounidenses perjudicadas.

Respecto a la definición de Subvención en la Imposición de -
Medidas Compensatorias. Si bien la ley no resuelve el pro-
blema de dar una definición exclusiva y exhaustiva de lo que
es y no es una subvención, si proporciona más precisión que
antes al ofrecer prácticas ilustrativas que se consideran --

como subvención según la Ley de Derechos Compensatorios. La Ley estipulaba dos tipos generales de subvenciones prohibidas: las subvenciones a la exportación y las subvenciones internas.

La nueva ley enumera las subvenciones a la exportación que serán consideradas como prácticas desleales al comercio:

- El otorgamiento por los gobiernos subvenciones directas a una empresa o producción, haciéndolas depender de su actuación exportadora.
- Tarifas de transporte interior y de fletes para las exportaciones, proporcionadas o impuestas por las autoridades, más favorables que las aplicadas a los envíos internos.
- Suministro por el gobierno o por organismos públicos, de productos o servicios importados o nacionales, para uso en la producción de mercancías exportadas en condiciones más favorables que las aplicadas al suministro de productos o servicios similares o directamente competidores para uso en la producción de mercancías destinadas al consumo interior, si en el caso de los productos tales condiciones se ofrecen a sus exportadores en los mercados mundiales.

- La exención, exoneración o aplazamiento total o parcial, concedidos específicamente en función de las exportaciones, de los impuestos directos o de las cotizaciones de seguridad social que paguen o deban pagar las empresas industriales y comerciales.

- La concesión, para el cálculo de la base sobre la cual se aplican los impuestos directos, de deducciones especiales directamente relacionadas con las exportaciones a los resultados obtenidos en las exportaciones, superiores a las concedidas respecto de la producción destinada al consumo interno.

- La exención o remisión de impuestos indirectos sobre la producción y distribución de productos exportados, por una cuantía que excede de los impuestos percibidos sobre la producción y distribución de productos similares cuando se venden en el mercado interior.

- La exención, remisión o aplazamiento de los impuestos indirectos en cascada que recaigan en una etapa anterior sobre los bienes o servicios utilizados en la elaboración de productos exportados cuando sea mayor que la exención, remisión o aplazamiento de los impuestos indirectos en cascada similares que recaigan en una etapa anterior sobre los bienes y servicios utilizados en la

producción de productos similares cuando se venden en el mercado interior; sin embargo, la exención, remisión o aplazamiento, con respecto a los productos exportados, de los impuestos indirectos en cascada que recaigan en una etapa anterior podrá realizarse incluso en el caso de que no exista exención, remisión o aplazamiento respecto de productos similares cuando se venden en el mercado interior, si dichos impuestos indirectos en cascada se aplican a productos materialmente incorporados (con el debido descuento por el desperdicio) al producto exportado.

- La remisión o la devolución de cargos a la importación por una cuantía que exceda a las percibidas sobre los productos importados que están materialmente incorporados al producto exportado con el debido descuento por el desperdicio; sin embargo, en casos particulares una empresa podrá utilizar productos del mercado interno en igual cantidad y de la misma calidad y características que los productos importados, en sustitución de éstos y con el objeto de beneficiarse con la presente disposición, si la operación se realiza dentro de un período prudencial, que normalmente no excederá de dos años.
- La creación de los gobiernos -u organismos especializados bajo su control- de sistemas de garantía o seguro de --

crédito a la exportación, de sistemas de seguros o garantías contra alzas en el costo de los productos exportados o de sistemas contra los riesgos de fluctuación de los tipos de cambio, a tipos de primas manifiestamente insuficientes para cubrir a largo plazo los costos y pérdidas de funcionamiento de esos sistemas.

- La concesión de los gobiernos -u organismos especializados sujetos a su control y/o que actúen bajo su autoridad de crédito a los exportadores a tipos inferiores a aquellos que tienen que pagar realmente para obtener los fondos empleados con este fin, o a aquellos que tendrían que pagar si acudiesen a los mercados internacionales de capital para obtener fondos al mismo plazo y en la misma moneda que los de los créditos a la exportación, o el pago de la totalidad o parte de los costos en que incurran los exportadores o instituciones financieras para la obtención de créditos, en la medida en que se utilicen para lograr una ventaja importante en las condiciones de los créditos de exportación.
- Cualquier otra carga para la Cuenta Pública que constituya una subvención a la exportación en el sentido del artículo XVI del Acuerdo General.
- La lista de subvenciones internas es ilustrativa de la -

creciente preocupación con respecto a las subvenciones que - a veces se utilizan para el desarrollo regional de una zona local de un país, pero que afectan sustancialmente el comercio internacional. Por consiguiente, la Ley de 1979 estipula que las siguientes subvenciones "internas" son ilegales - cuando se concedan para la manufactura, producción o exportación de cualquier tipo de bienes:

- el suministro de capital, préstamos, o garantías de préstamo en condiciones incompatibles con las consideraciones comerciales, es decir, en términos que no se proporcionarían sin ayuda del gobierno a esa empresa o compañías comparables;
- la donación de fondos o la condonación de la deuda para cubrir las pérdidas de operación sufridas por una industria específica;
- el suministro de bienes y servicios a tasas preferenciales suministrados para la manufactura, producción o venta de productos a industrias de tamaño similar de preferencia en la misma industria;
- incurrir en la absorción de cualesquiera costos o gastos de manufactura, producción o distribución.

Estas cuatro categorías son muy amplias y si se interpretan liberalmente incluirían incluso prácticas corrientes en EUA.

Por otro lado, la prueba de "incorporación física" se utiliza con objeto de determinar si la rebaja de impuestos indirectos es excesiva o no. Según esta prueba, la desgravación no es excesiva si los impuestos rebajados son cargas fiscales sobre productos "físicamente incorporados" a los bienes exportados; pero los impuestos rebajados, (P.E. Energía), no incorporados al producto, entonces se consideran subvenciones prohibidas, independientemente del grado en que estén relacionadas de manera directa con la producción y exportación del bien. Otra práctica aceptable es el reintegro o exención de derechos aduaneros sobre artículos importados que están físicamente incorporados al producto final; pero si el reintegro es por concepto de derechos sobre bienes de capital importados u otros artículos comprendidos en la producción pero no incorporados físicamente al bien exportado, entonces está otorgándose una subvención ilegal, de acuerdo con la práctica legal de EUA.

Un aspecto adicional de importancia es el impacto de la inflación o de la devaluación en el valor de una subvención. Cuando el valor de ésta se reduce debido a un decreto o reglamentación del gobierno por el que se demora el pago durante un período de inflación o de devaluación monetaria,

el monto en que se reduce no se considerará como parte del - valor de una subvención ilegal; pero las demoras administra - tivas en los pagos que causan el descenso del valor de una subvención ilegal en este tipo de situación no serán sufi- - cientes, sin embargo, para que se permita deducir el valor, el monto en que se reduce.

Dada la amplísima definición de subvención para la imposi- - ción de derechos compensatorios en la Ley de Acuerdos Comer- ciales de 1979, es claro por qué EUA ha afectado sustancial- mente a las exportaciones mexicanas.

Debe subrayarse que cualquier estímulo que se otorgue de con - formidad con el Plan Nacional de Desarrollo destinado al fo - mento de las actividades y localizaciones prioritarias que de una forma u otra vinculen el otorgamiento del subsidio con el requisito de exportación, podrán ser sujetos a impuestos - compensatorios por parte de las autoridades estadounidenses - sin que medie la prueba de daño.

En particular, las autoridades estadounidenses han señalado - que existen varios estímulos e instrumentos empleados por el gobierno mexicano que violan la nueva ley y que por ende han causado la imposición de derechos compensatorios. Entre es- tos se mencionan los siguientes:

- Subsidio del 30% sobre el precio de facturación en el consumo de petroquímicos básicos, ya que requiere que la planta beneficiada exporte por lo menos durante 3 años.
- Certificados de Devolución de Impuestos Indirectos (CEDI'S), que en razón de la devolución del IVA a los productos exportados constituyen una sobredevolución de impuestos violatorios de la ley estadounidense.
- Crédito para Preexportación y Exportación con tasas preferenciales de FOMEX y/u otros fondos de fomento.

Estos tres programas son los que más han sido objeto de demandas por los industriales estadounidenses y el DC, y constituyen el eje de las negociaciones en progreso para un entendimiento en materia de subsidios y derechos compensatorios que otorguen la prueba de daño a México. Dado que México no cumple ninguno de los requisitos que fija la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 de EUA, para otorgar la prueba de daño a exportaciones subsidiadas, se han impuesto gravámenes compensatorios a algunas exportaciones mexicanas a EUA, sin efectuar dicha prueba.

Para beneficiarse con el derecho a la "prueba de daño", México podría quedar incluido dentro de una de las alternativas-

contempladas en la Sección 701 de la Ley de 1979. Esta opción implica asumir obligaciones equivalentes en substancia a las del Código de Subsidios e Impuestos Compensatorios del GATT. Dicha equivalencia sería determinada -de acuerdo a la Ley- por el Presidente de EUA, pero esto no implica firmar - el Código de Subsidios ni adherirse al GATT.

Por lo que respecta a EUA, las facultades y limitaciones del Presidente para negociar un acuerdo bilateral se estipulan - en la Ley Comercial de 1974 y las enmiendas que se efectuaron a la misma, listada en la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979. Concretamente, la competencia para negociar un acuerdo bilateral tarifario o no tarifario se le confiere al Presidente de EUA en las siguientes secciones de la Ley de -- 1974:

- 1) Secciones 101 y 102 del Título I de la Ley de 1974; Sección 101: Autoridad Básica para Acuerdos Comerciales.- Esta sección faculta al Presidente para negociar un -- acuerdo bilateral de tipo tarifario cuando dicho acuerdo contribuye a los objetivos de la Ley y capacita al Ejecutivo para modificar tarifas cuando lo juzgue apropiado.

Sección 102: Barreras no Arancelarias y Otras Distorsiones al Comercio.- Esta sección faculta al Ejecutivo para negociar acuerdos bilaterales a fin de armonizar, -

reducir o eliminar barreras no arancelarias al comercio y ejercer los derechos de EUA en acuerdos internacionales. Adicionalmente, fija el procedimiento administrativo para celebrar un convenio comercial, que en este caso debe ser aprobado por el Congreso.

2) Sección 612 del Título VI de la Ley.

Prevé la posibilidad de establecer un acuerdo bilateral con países de la parte Norte del Hemisferio Occidental (Canadá, México, Centroamérica y el Caribe) que examine las condiciones de competencia y oportunidades de EUA frente a estos países en el sector agrícola y otros sectores.

Tanto la Sección 102 como la 612 sufren enmiendas con la promulgación de la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979.

Es evidente que la Ley Comercial de 1974 faculta al Ejecutivo norteamericano para llevar a efecto la negociación de un tratado bilateral tarifario o sobre barreras no arancelarias cuando este convenio contribuye al logro de los objetivos de la propia Ley.

Son además relevantes las Secciones 105 y 106, que establecen las condiciones en las cuales el Presidente debe-

promover la consecuencia de un acuerdo bilateral. La Sección 107 estipula los elementos que debe contener el acuerdo, y la Sección 108, conocida como "Clausula de Acceso a Suministros", particulariza la conveniencia de promover un acuerdo bilateral cuando EUA pueda, mediante este instrumento, asegurar el acceso a algún suministro estratégico para la economía del país.

Obviamente el convenio debe ser de tipo comercial por lo cual no puede incluir cláusulas o elementos más generales de los que la acepción del término "comercial" implica.

2.6.2 La prueba de daño material en la imposición de medidas compensatorias.

En la sección 771 (7) de la Ley de 1979, "perjuicio material" significa "daño que no es inconsecuente, inmaterial o sin importancia", y entre los criterios para determinarlo se enumeran:

- 1) el volumen de importaciones de los bienes impugnados;
- 2) el efecto de las importaciones de los bienes impugnados en los precios de EUA para productos similares, y

- 3) el impacto de los bienes importados en los productores - internos de artículos similares.

2.6.2.A Precios

La CCI examina las importaciones impugnadas que se han vendido a precios significativamente más bajos, comparados con los precios de productos similares en EUA, y/o el efecto - causado por las importaciones impugnadas en cuanto a deprimir los precios o impedir incrementos de éstos, en grado importante.

2.6.2.B Impacto sobre la industria afectada

Para determinarlo, la CCI examina todos los factores económicos pertinentes que afectan el estado de la industria, como son:

- descenso real y potencial en producción, ventas, participación en el mercado, utilidades, productividad, rendimiento de las inversiones y utilización de la capacidad;
- factores que afectan a los precios internos, y
- efectos negativos reales y potenciales en los flujos de caja, inventarios, empleo, salarios, crecimiento, capacidad de captar capital e inversión.

Cuando los bienes impugnados son productos agrícolas, EUA aplica normas especiales. El hecho de que el precio prevaliente de mercado esté al nivel del precio mínimo de sostén o por encima de él, por ejemplo, no quiere decir necesariamente que no hay perjuicio material ni amenaza de perjuicio material. De igual manera, dado que los programas gubernamentales de sostenimiento de los precios pueden estar absorbiendo el efecto perjudicial de las importaciones subvencionadas en lugar de hacerlo los productores agrícolas internos, la CCI debe considerar cualquier incremento de la carga en los ingresos del gobierno o los programas de sostenimiento de los precios cuando haga su determinación.

Al hacer la determinación de si existe amenaza de perjuicio material más bien que perjuicio real, la CCI examina la tasa de crecimiento de las importaciones subvencionadas, la capacidad del país exportador de generar exportaciones y la disponibilidad de otros mercados de exportación.

La propia Ley de 1979 y las reglas y procedimientos relacionados con el elemento de perjuicio señalan que la ausencia o presencia de cualquiera de los factores antes enumerados constituye necesariamente una guía decisiva en su determinación. Tanto el Senado como la Cámara de Representantes indican que los factores económicos deben examinarse a la luz de las características particulares de cada industria en

cuestión, toda vez que el grado en que las diferencias de -- precios afectan a una industria varían muchísimo de un pro-- ducto a otro, el factor precio debe ponderarse teniéndose en cuenta el producto de que se trate.

Los estándares que se incluyen en el estatuto de 1979, repre-- sentan una codificación de las prácticas que han venido uti-- lizándose durante varios años en materia de antidumping. Se declara que la determinación de "perjuicio" de la CCI de -- acuerdo con los anteriores casos antidumping registrados el 5 de enero de 1975 y el 2 de julio de 1979, es decir, el pe-- ríodo en que se encontraba vigente la Ley de Comercio de -- 1974. Ese período sin embargo, no representó un cambio defi-- nitivo en la interpretación de perjuicio para la práctica de la CCI, sino más bien la continuación de una práctica que ha-- bía debilitado considerablemente con anterioridad la pondera-- ción dada al elemento perjuicio.

En esta misma línea, es de suma importancia resaltar la modi-- ficación que realiza la Ley de Comercio y Aranceles de 1984, -- al Sistema de Impuestos Compensatorios de EUA.

En el título VI que se denomina "Trade Law Reform", dicha Ley de 1984, modifica el Sistema de Impuestos Comensatorios, -- en una gama de normas, incluyendo modificaciones al procedi-- miento antidumping y otras materias, entre las que podemos--

citar las que regulan el estudio sobre "metas industriales - (targeting) de los países extranjeros" que deben presentar - al Congreso las Secretarías de Comercio y Trabajo, el Representante Comercial de EUA y el Contralor General, en el plazo que vence el 10. de junio de 1985, para detectar la competencia, los subsidios y de que manera las políticas foráneas afectan los intereses estadounidenses.

Respecto al sistema de Impuestos Compensatorios, debemos destacar las nuevas normas sobre "upstream subsidy" que la nueva ley define como:

- el abastecimiento de capital, préstamos o garantías de préstamos dados en términos que sean incompatibles con prestaciones comerciales;
- el abastecimiento de productos o servicios a tasas preferenciales;
- los apoyos, recursos, o rebajas de obligaciones destinadas a cubrir pérdidas operacionales de una industria.

Estas figuras del subsidio pasan a configurar el "upstream - subsidy" siempre que el Subsidio haya sido pagado o conferido por un gobierno a un producto que tenga el carácter de insumo, ésto es, un producto utilizado en la manufacturación

o producción del artículo final, en el país de que éste proceda estando sujeto a Impuesto Compensatorio.

Para esta calificación es necesario, además que, en el criterio de la autoridad que procese el caso, ese subsidio confiera competitividad a la mercancía, como también, que tenga un efecto significativo en el costo de manufacturación de la mercancía o en su producción.

Se agrega así a la modalidad actual, previo cumplimiento de los citados requisitos, un nuevo factor de incremento del Impuesto Compensatorio que pueda alcanzar niveles inusitados.

De esta manera y en los términos de la propia ley, si la autoridad administrativa determina que se ha pagado sobre la mercancía investigada, un subsidio o apoyo que revista el carácter de "upstream subsidy", deberá incluir en el monto del Impuesto Compensatorio el impuesto igual a la equivalencia de la competitividad adquirida por el producto a causa de ese subsidio o apoyo dado al insumo.

La penalización puede significar, aún más que ahora, que los productos que queden fuera de la competencia y del mercado al verse afectados por un impuesto enorme, con motivo de que la autoridad encargada de la investigación (la CCI) determine que hay base razonable para creer o sospechar que ha sido pagado un subsidio "upstream" al producto intermedio, con lo

que agregará la estimación de este subsidio a la del producto final para configurar el Impuesto Compensatorio en definitiva.

A lo anterior, se añade la permanente revisión Administrativa anual que afecta a los productos penalizados con Impuestos Compensatorios o que hayan sido objeto de convenios de suspensión de la investigación.

Es pertinente señalar a modo de conclusión que, dada la amplísima definición de subvenciones prohibidas, que dan lugar a la imposición de derechos compensatorios, es obvio que una gran cantidad de productos mexicanos que se exportan a EUA - y que reciben estímulos destinados al fomento de actividades y regiones prioritarias que de una u otra forma se vinculan al requisito de exportación, se han visto sujetos a impuestos compensatorios, sin que medie la prueba de daño. Es de esperar que en el futuro EUA sujete a México a un número mayor de investigaciones relacionadas con los derechos compensatorios.

En general, las nuevas normas afectan al proceso de industrialización de los países en desarrollo, a sus programas respectivos y a las políticas nacionales sobre áreas estratégicas de elevación de la producción nacional.

C A P I T U L O I I I

ESTADO DE LA RELACION COMERCIAL MEXICO-EUA

3.1. MARCO DEL COMERCIO BILATERAL.

A pesar de que México se ha situado en el tercer lugar en el comercio exterior de EUA y de que es el país en desarrollo - que más transacciones comerciales realiza con éste, llama la atención que no se cuente con un instrumento bilateral para regular dicho comercio.

Varios han sido los intentos en este sentido. En 1946 se -- suscribió un Tratado de Comercio, que dejó de tener vigencia a los pocos años de su aplicación. Las altas y bajas registradas en las relaciones bilaterales impidieron iniciar negociaciones de un convenio en la materia, hasta 1977, cuando -- se suscribió el "Acuerdo Tropical", el cual sin embargo nunca llegó a firmarse.

También en 1977, los Presidentes de los dos países acordaron integrar en un Mecanismo de Consulta la negociación de -- los distintos aspectos de la relación bilateral. De esta manera se constituyeron tres grupos de trabajo: para asuntos -- políticos, sociales y comerciales, respectivamente. Dada la amplitud de los temas a tratar, en 1977 se decidió ampliar -- el Mecanismo de Consulta a ocho grupos, encargados respectivamente de la revisión de los asuntos: comerciales, financieros, industriales, de energía, turísticos, de cooperación -- fronteriza, de trabajadores migratorios y de los asuntos legales.

El funcionamiento de dichos grupos, entre 1977 y principios de 1981, permitió la coordinación de los distintos aspectos de las relaciones bilaterales, sin que ello implicara que -- los avances logrados fueran definitivos y hayan permitido -- abarcar todos los asuntos. Por el contrario, la conclusión de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Tokio y la incorporación de sus acuerdos en la legislación -- estadounidense dieron un carácter definitorio a la Ley de -- EUA como precepto jurídico para normar las relaciones comerciales bilaterales. Si a ello se agrega la decisión mexicana de posponer de manera indefinida su ingreso al GATT, se -- advierte entonces que el comercio bilateral no únicamente ca -- rece de un marco legal acordado mutuamente, sino que incluso se abrió la puerta a la posibilidad de mayores conflictos -- entre México y EUA.

Ante ello, con el cambio de Administración en EUA y como resultado de las conversaciones entre los Presidentes Reagan -- y López Portillo, se decidió que el análisis bilateral de -- las relaciones económicas se realice en el marco de la Comisión Conjunta de Comercio México-Estados Unidos, creada en -- 1981.

Dicha Comisión, presidida por los Secretarios de Comercio de los dos países y por el Representante Comercial de los EUA, se integra con funcionarios de diferentes entidades gubernna

mentales según lo requieran las necesidades y lo determinen los Presidentes de las respectivas Delegaciones.

Las funciones de la Comisión son:

- considerar los medios para lograr una mejor relación comercial entre ambos países que promueva el desarrollo económico a través del acceso equitativo a los respectivos mercados;
- intercambiar información y puntos de vista sobre cuestiones que puedan afectar la expansión mutuamente benéfica del comercio;
- tomar decisiones para resolver problemas comerciales -- llevando a cabo compromisos o entendimientos haciendo -- propuestas a las autoridades competentes de los respectivos gobiernos o adoptando otras acciones autorizadas por los Gobiernos respectivos.

Es de señalarse que, los logros alcanzados hasta la fecha -- por esta comisión, han sido limitados.

3.2. RELACION COMERCIAL BILATERAL

EUA ha sido para México el mercado exterior más importante - desde finales del siglo XIX, no obstante, su participación - se ha reducido paulatinamente. Así tenemos que, en la década de los cuarentas, el 80% de nuestro comercio total se realizó con EUA, en los cincuentas disminuyó a 76%, en los sesentas alcanzó el 68%, y en los setentas, su participación fue del 61%.

A continuación, se analizará con mayor detalle el comercio - bilateral en el período 1970-1983.

La evolución de las relaciones comerciales en este período - ha estado determinada por la situación de las respectivas -- economías. Por un lado, la economía de EUA ha enfrentado a partir de 1971 déficits crecientes en su balanza comercial, - lo que ha dado lugar a fuertes tendencias proteccionistas, - fundamentalmente en los sectores tradicionales. Por el - - otro, los fuertes cambios ocurridos en el comercio exterior de México, debido en primer lugar a la expansión registrada por la economía mexicana en los años 1977-1981, que determinó un crecimiento sin precedentes en el comercio bilateral, - y en segundo lugar a la crisis mexicana que se inició en -- 1981 y que ha obligado a reducir el crecimiento de nuestra -

economía en magnitudes importantes.

Ahora bien, respecto a las exportaciones de México tenemos: que en el primer quinquenio (1970-1975), se destinaron a EUA en promedio el 56% de todas las realizadas con el extranjero; para la segunda mitad de la década (1975-1980) esta participación se incrementó al 64%, y para los años 81-83 volvió a ubicarse en 56% (vease cuadros 17 y 18).

Asimismo, cabe señalar que la tasa media de crecimiento de las ventas a EUA en el primer quinquenio de los setentas fue de 18%, incrementándose a 43% en el segundo y reduciéndose posteriormente a 8.6% en el período 1981-1983. Tal comportamiento tiene su explicación, en el hecho de que, en el segundo quinquenio, México inició la exportación masiva de hidrocarburo a EUA. (ver cuadro 19).

En este contexto, se debe destacar la circunstancia de que México concentra en un reducido número de productos su exportación a EUA. Se observa que a partir de 1974 el petróleo pasó a representar el principal producto de venta a ese país con la participación del 20%; para 1980 ésta era ya del 46%, y para 1983 del 36% (vease cuadro 19). Cabe añadir que, en promedio los diez principales productos de exportación a EUA sin incluir el petróleo, en el período 1975-1983, - - -

representaron en promedio el 18% de las ventas totales a --
EUA, e incluyéndolo representaban el 49% (ver Cuadro 20).

En ese nivel, es de gran importancia destacar la composición de las exportaciones, ya que si bien una parte importante de éstas son de hidrocarburos, el resto se compone principalmente de productos primarios con poco o nulo valor agregado, cuya demanda y precios se encuentran expuestos a cambios fre--
cuentes en el mercado internacional, además de que pueden --
ser sustituidos relativamente fácil en otros mercados (ver -
cuadros 21 y 22).

Por lo que respecta a las importaciones observamos que: en--
la primera mitad de la década de los setentas, las que te--
nían su origen en EUA en relación a los totales representa--
ron el 60%; en la segunda mitad, éstas ya ascendían al 65%,--
para el período 1981-1983 éstas pasaron al 64% (vease cuadro
17).

Se advierte que los diez principales productos que México im--
portó en la década de los setentas de EUA, representaban en--
promedio el 20% de las importaciones totales efectuadas con--
ese país, posteriormente para el período 1981-1983, la parti--
cipación de éstos bajó a 15%. Esto nos indica que al contra--
rio de lo que sucede con nuestras exportaciones, las cuales--
se concentran en pocos productos, nuestras importaciones son
más diversificadas (ver cuadro 20).

Los principales productos importados por México de EUA (ver cuadro 23) en la primera mitad de la década de los 70's se componían en orden de importancia de materias primas, bienes industriales y alimentos, situación que cambió para la segunda mitad, al modificarse el orden de importancia: materias primas, alimentos y bienes industriales. Como se aprecia en la segunda mitad de la década, los alimentos pasaron a ocupar por su magnitud, el segundo lugar de productos de importación. Esto es de gran relevancia para México, debido a que pone de manifiesto el fracaso de la política agrícola. Asimismo evidencia la creciente vulnerabilidad de México con el exterior, ya no solo de materias primas y productos industriales, sino también de productos alimenticios básicos. Situación que se ve magnificada al depender casi exclusivamente de un solo mercado, EUA.

Por otro lado, la importancia del comercio exterior de México en el de EUA es marginal, pues se observa en el cuadro 26, que en el período 1970-1983, del total de exportaciones realizadas por EUA, las que se dirigieron a México representaron en promedio el 3.3%, por el lado de las importaciones se observa, que del total de las realizadas por EUA, las provenientes de México solo significaron el 1.85%.

Respecto al déficit comercial con EUA, este pasó de 689.2 Mdd en 1970 a 5,329 Mdd en 1981, lo que representó un incremento de 673%. Para el período 1982-1983, la situación comercial cambió favorablemente para México, lográndose por

primera vez en 20 años obtener superávits, los cuales sumaron respectivamente en esos años 2,147 millones de dólares y 7,319 millones (vease cuadro 18).

A este respecto, es de suma importancia dejar sentado que es los dos años son atípicos en el contexto de la relación comercial bilateral, ya que si bien se alcanzaron fuertes superávits, éstos se devieron no a un incremento sustancial de nuestras exportaciones sino a una baja vertiginosa en nuestras importaciones. Pues si vemos la tasa media de crecimiento de las exportaciones para el período 1981-1983, nos encontramos que fue de 7.8%, tasa mucho menor a la registrada en el último quinquenio de la década de los setentas, la cual contabilizó 43%. Observando las importaciones, tenemos que estas se redujeron drásticamente (69%) al pasar de 15,859 Mdd en 1981 a 4,921 Mdd en 1983.

Otro elemento que no hay que dejar de lado, es el relativo a la participación del déficit generado con EUA en relación al total. Durante la década de los setentas en promedio el 57% del déficit total se explica por el comercio con EUA; para 1981, el déficit con EUA alcanzó su punto máximo al ser 43% mayor al déficit comercial total, para 1982-1983, esta situación cambió como ya se explicó (vease cuadro 24). Lo anterior, solo nos reafirma la fuerte vulnerabilidad que tiene México en su comercio con EUA.

3.3 ACUERDOS DE ENTENDIMIENTO

En los últimos años el principal factor de fricción en las relaciones comerciales entre nuestro país y EUA, han sido las demandas estadounidenses para imponer a las exportaciones mexicanas derechos compensatorios que nulifiquen los estímulos a la exportación. Esta situación emana de la incompatibilidad existente entre la política mexicana de apoyos a la exportación y los aspectos jurídicos contenidos en la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979. Dentro de esta Ley, varios de los mecanismos de fomento a la exportación utilizados por el Gobierno de México son considerados como subsidios y en consecuencia sujetos al cobro de derechos compensatorios.

Esta situación ha originado que a partir de 1982 y en el marco de las reuniones de la Comisión Conjunta de Comercio México-EUA, se hayan llevado a cabo conversaciones entre autoridades de ambos países con el fin de firmar un Acuerdo de Entendimiento en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios, por medio del cual se conceda a nuestro país la "prueba de daño".

En las negociaciones sobre el Acuerdo, los compromisos de México de una manera general se circunscriben hasta 1982 a los siguientes puntos:

- La suspensión del programa de CEDIS y no substituirlo por otro similar.
- No establecer nuevos programas de apoyo a la exportación.
- No elevar el nivel general de los subsidios.
- No utilizar los precios preferenciales de productos petroquímicos para promover exportaciones.
- Elevar el nivel de las tasas de FOMEX en créditos para la preexportación.
- Considerar objetivamente la suscripción del Código de subsidios y Derechos Compensatorios del GATT.

Pero a partir del cambio de administración en México en 1982, las negociaciones para la obtención de la "prueba de daño" han variado substancialmente, esto principalmente debido a lo siguiente:

- La existencia de un reconocimiento por parte de EUA en el sentido de que únicamente los CEDIS, el financiamiento de FOMEX y los precios preferenciales de productos petroquímicos son subsidios sujetos a la

aplicación de derechos compensatorios.

En el tercer trimestre de 1982 fue suspendido por el Gobierno Federal el otorgamiento de CEDIS.

En el mes de diciembre de 1982, dejó de surtir efecto el Decreto Presidencial de 1978 por medio del -- cual se concedían precios preferenciales en produc-- tos petroquímicos. En ese momento, sólo el financia-- miento a la preexportación y a la exportación de - FOMEX podía dar lugar a la aplicación de derechos - compensatorios.

Con base en lo anterior, en el mes de julio de 1983, el go-- bierno mexicano presentó un nuevo proyecto de acuerdo a las-- autoridades de EUA en el cual se buscaba como objetivo prin-- cipal obtener la "prueba de daño" a cambio de que México asu-- miese los siguientes compromisos:

- Continuar la suspensión de CEDIS.
- No reemplazar el programa de CEDIS por otro similar.
- No utilizar los precios preferenciales de petroquími-- ca básica para la promoción de exportaciones.
- Mantener la estructura de tasas de interés de FOMEX-

en los créditos a la exportación, de tal forma que mantengan la misma estructura que prevalece en el "pacto de caballeros" adoptado a nivel internacional en materia de créditos a la exportación.

- Seguir una política de tipo cambiario realista de conformidad con los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo, que haga innecesario establecer nuevos programas de subsidios a la exportación o incrementar el nivel general de cualquiera de dichos subsidios.

- Proporcionar información y establecer consultas acerca de las modificaciones y causas de la política nacional de subsidios a la exportación así como la consideración de otorgar compensaciones en caso de modificaciones.

A este nuevo texto, EUA presentó las siguientes objeciones:

- Ausencia de vínculo del entendimiento con el Código de Subsidios y Derechos Compensatorios del GATT.
- Ausencia de compromisos respecto a créditos a corto plazo y de preexportación en el caso de FOMEX.

- Ausencia de cláusula de "congelación" "standstill" - y "no sustitución", así como de otros programas de - estímulos.

Estas peticiones fueron consideradas por México, por lo que prácticamente las negociaciones sobre el texto aceptable para ambos países había culminado.

No obstante lo anterior, existen diversos problemas que no permiten en el corto plazo la conclusión del mismo, como es el caso de que algunos sectores del gobierno estadounidense consideran que no debe firmarse el entendimiento, sin que antes México derogue o modifique los lineamientos del Decreto sobre la industria farmacéutica, publicado recientemente.

3.4. EL MERCADO COMUN DE AMERICA DEL NORTE.

Al respecto se han originado diversas propuestas en EUA, las cuales van desde la complementación en áreas específicas, -- hasta la postulación de las bondades de un "Mercado Común de América del Norte" (MCAN). Tales propuestas han surgido tanto en el sector gubernamental como en el privado.

Cabe señalar, que estos planteamientos tiene su base en los problemas estructurales de EUA y en el declive de su posición hegemónica en la economía mundial.

En el ámbito gubernamental se destaca el Memorandum de Revisión Presidencial 41 (PRM-41), el cual menciona de una manera explícita la posibilidad de integrar el MCAN, que incluiría a Canadá, México y EUA. Asimismo, identifica 4 campos prioritarios en la relación México-EUA: energía ("considera que México es la fuente más promisoría de petróleo para Estados Unidos en los ochentas"^{24/}), comercio, migración y relaciones fronterizas. En el mismo documento se señalan 2 posibles opciones de como se consideraría a México desde la óptica estadounidense: una sería como "potencia emergente del tercermundo" y la otra, implicaría transformar a México en un socio a escala mundial.

Por lo que respecta a la primera opción, el interés estadou-

^{24/} Estados Unidos: perspectiva latinoamericana, Vol. 4 Num. 3, marzo de 1979, p.28.

nidense se centraría en los energéticos mexicanos evaluándolos en términos globales y no sólo desde el punto de vista de la seguridad estadounidense; en relación a la segunda opción, implicaría una mayor integración de México a EUA, en el contexto de un MCAN. Esta opción se manifestaría en las áreas de energía, comercio y migración. En energía se pretendería que México incrementará su producción y suministro de hidrocarburos a EUA; en comercio, implicaría realizar acuerdos de libre comercio, con tendencia a la creación de una zona de libre comercio, con base en la teoría de las ventajas comparativas; y en lo referente a migración, se proponía abrir la frontera para el "flujo de la mano de obra mexicana".

Existe otro documento en donde se plasma de una forma clara, el interés de EUA en la creación del MCAN. Este documento es la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 de EUA, que señala en su capítulo "Relaciones Comerciales con los países norteamericanos", que dichos países (Canadá y México) tienen un carácter prioritario para el crecimiento de la economía de EUA. El texto dice a la letra: "El presidente estudiará la conveniencia de celebrar acuerdos comerciales con los países de la parte norte del hemisferio occidental para promover el crecimiento económico de EUA y de tales países, y la expansión de oportunidades de mercado... El estudio incluirá un examen de las oportunidades de competencia entre tales países y los EUA en el sector agrícola, energético y otros sectores agropecuarios".

En el sector gobierno de los EUA, la idea de la creación del MCAN surge con la administración Carter. Lo anterior se pone de manifiesto, en la visita que éste realizó a México en febrero de 1979, en dicha visita el Secretario de Estado de EUA, Cyrus Vance, señaló la posibilidad de la creación de un MCAN entre México, Canadá y EUA. Este planteamiento se vio reforzado un mes más tarde, cuando el Comité de Energía y Recursos Naturales del Senado recomendó al Presidente Carter - la integración de una "alianza energética norteamericana", - en la que participaran EUA, México y Canadá. Esto, con el claro propósito de asegurar para EUA un abastecimiento seguro en este campo.

Posteriormente, Reagan, desde que era candidato, retoma la idea del MCAN y la refuerza vinculándola estrechamente a su tesis de necesidad estratégica de revitalizar la economía -- estadounidense y su hegemonía en la política internacional. -- Reagan presenta esta idea, resaltando las "bondades" de la creación del MCAN, en otras palabras; destaca que tal integración propiciaría un fuerte crecimiento económico en la región norte del Continente Americano, debido a la concentración de objetivos económicos, a la vez que aseguraría la independencia energética y de materias primas para la región, - lo cual contribuiría a elevar el nivel de vida de sus habitantes.

Por lo que respecta al sector privado, varias han sido las opiniones a este respecto. El presidente de la empresa estadounidense Dow Chemical señaló: "Un reconocimiento del -- problema de EUA puede guiar a un flujo abierto del petróleo y gas de sus vecinos para crear un país autosuficiente (...) un reconocimiento de los problemas del pueblo de México puede conducir al libre flujo de la necesitada labor mexicana dentro de EUA, y un reconocimiento de los problemas agrícolas mexicanos pueden llevar a un mejor mercado para los productos agrícolas estadounidense y canadiense".^{25/}

Igualmente, tanto la Cámara Americana de Comercio como la - Cámara de Comercio México-Americana (en las audiencias del Subcomité de Comercio Internacional del Senado, en 1979), - se pronunciaron opuestas a la formalización de un mercado - regional, no obstante, manifestaron su disposición para el libre movimiento de capital y mano de obra en la Región. - Es decir, ellos proponen facilitar la integración económica de facto.

En esta misma óptica, se circunscribe el estudio titulado - "Energía Norteamericana: Una propuesta para un Mercado Co-- mún entre Canadá, México y Estados Unidos", por Kenneth E. Hill, que resalta la dependencia y la inseguridad estadouni-- dense respecto del suministro petrolero de la OPEP. Situa-

^{25/} Citado en Estados Unidos, Perséctiva Latinoamericana Vol. 5, No. 10, Octubre de 1980.

ción por la cual, propone la creación de una comunidad de energéticos, la que permitiría un ahorro en la economía y una mayor seguridad en el abastecimiento (reducción en el costo de transporte y garantía de abastecimiento seguro a precios razonables).

Como se puede observar, lo que EUA busca de México en particular es una fuente segura y estable de suministro de energéticos, y en general un mercado creciente para sus productos, un proveedor de mano de obra barata, una reserva de minerales y materias primas estratégicas, un campo importante para la ampliación de sus empresas transnacionales y, un socio político en su estrategia global (en especial hacia latinoamérica).

Por otro lado, la percepción mexicana de la creación de un MCAN fue muy diferente a la estadounidense, ya que la opinión en diferentes círculos fue contraria a la realización de un MCAN. Algunos de los argumentos esgrimidos fueron ^{26/}:

- La falta de razones políticas comunes, lo suficientemente fuertes como para integrar en un proyecto político de largo plazo a EUA, México y Canadá.
- La profunda e insuperable asimetría entre los países participantes (PIB, desarrollo tecnológico, dotación de re-

^{26/} Estados Unidos, Op. cit., pp. 111-114; Puyama Alicia, "La Idea del Mercado Común de América del Norte y las Implicaciones para México, México-Estados Unidos, 1982.

cursos, tamaño, nivel educacional, ingresos per cápita, etc).

- La economía mexicana sería la más perjudicada, ya que este tipo de proyecto a quien más beneficiaría sería a las empresas trasnacionales estadounidenses. Igualmente, México perdería el control sobre su política económica quedando subordinado a las decisiones que se tomaran en EUA,
- No es un mercado común lo que plantea EUA, sino una forma en que la economía mexicana se convierta en complementaria de la estadounidense.
- En ausencia de un mercado común energético, el motivo básico de la propuesta de EUA para la creación de un MCAN, fue la necesidad de contar con un suministro seguro de energéticos.
- En relación al intercambio de bienes y servicios, lo que se busca, es que México recicle a EUA sus ingresos por exportación petrolera, a través de la compra a ese país de productos muchas veces superfluos.
- El supuesto flujo abierto de mano de obra mexicana a EUA, no se consideraba en 1980 (ni en la actualidad) viable.

- La aplicación de la teoría de las ventajas comparativas conduciría a México a especializarse en productos agropecuarios, quitándole toda posibilidad de emprender un proyecto de industrialización.

A forma de conclusión, cabe señalar que el consentimiento de la creación del MCAN por parte del gobierno de México, sería interpretado como la pérdida de la independencia y soberanía pregonadas "En el proyecto ideológico de la revolución mexicana"^{27/}.

3.5 MEDIDAS OBSTRUCCIONISTAS CONTRA EXPORTACIONES MEXICANAS

A EUA: CASOS PARTICULARES.

La imposición de barreras proteccionistas por parte de EUA - obedece en gran medida a la problemática estructural de ciertas industrias que han ido perdiendo competitividad en el mercado internacional, situación que se ha visto reflejada en el desempleo y cierre de plantas. Cabe señalar que estas medidas son de carácter general y no están dirigidos exclusivamente a México. Sin embargo, México es uno de los países más afectados por esta política de protección, la cual se podría acrecentar aun más, si se llegase a aprobar en el congreso una serie de proyectos de marcada orientación proteccionista.

Los instrumentos más importantes con que cuenta el ejecutivo estadounidense para proteger a sus productores son: los acuerdos de exportación ordenada, cláusula de escape o salvaguardia, los aranceles, limitaciones en la utilización del SGP, obstáculos a través de normas técnicas y fitosanitarias y acciones localizadas en los sectores textil, del acero y petroquímico.

A continuación se analizan los instrumentos que más se han utilizado en contra de exportaciones mexicanas, así como los

sectores en donde se ha presentado el mayor número de medidas proteccionistas.

A. Subsidios y Derechos Compensatorios.

A la fecha se han registrado más de 20 casos de impuestos compensatorios en contra de productos mexicanos: prendas de vestir, azulejos de cerámica, globos, pelotas de latex, litargirio, películas de polipropileno, hilados de fibras de polipropileno, fundiciones de metal para construcción, amoníaco anhidro, espárragos frescos, negro de humo, cemento, chícharrón de cerdo, vidrio flotado, ciertos productos de acero, flores frescas, ladrillos, vidrio para ventanas, parabrisas, fibras textiles, tubería de acero para la industria petrolera y barras y varillas de acero. Estas investigaciones, aunque no siempre culminan en la aplicación de derechos compensatorios, crean un ambiente de incertidumbre para los exportadores mexicanos y obstaculizan las nuevas inversiones en el sector exportador.

La carga fiscal estimada para México en el período de enero de 1981 a diciembre de 1983, entre impuestos y depósitos derivados de estos casos fue de 11.4 Mdd, para un total de exportaciones de 132 Mdd^{28/}. Las causas aducidas para la imposición de derechos compensatorios fueron las siguientes --

28/ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Mimeo.

programas de incentivos^{29/}: FOMEX, Encaje Legal, CEDIS; Exención de Impuestos Estatales, CEPROFIS, FONEI, FOGAIN, FIDEIN, FOMIN, FONEP, precios preferenciales y diferenciales para -- energéticos y petroquímicos, exención de impuestos de impor-- tación o exenciones aplicables a las zonas libres y áreas -- fronterizas, depreciación acelerada y participación del go-- bierno en el capital de las empresas (Ver cuadro 25).

Tomando en consideración lo anterior, México ha realizado in-- tensas negociaciones comerciales en la búsqueda de un enten-- dimiento bilateral que otorgue a nuestro país la "prueba de daño", sin embargo, como ya se mencionó existen diversos pro-- blemas que no han permitido la conclusión del mismo.

B. Sistema Generalizado y Preferencias Arancelarias.

1. Revisión Anual.

En junio de 1984, el Gobierno de México solicitó la inclu-- sión de 65 productos de origen mexicano en el SGP. Entre -- otros los productos propuestos fueron: artículos de vidrio, -- tabaco en hoja, partes electrónicas y para televisión, fru-- tas naturales en conserva, jugos concentrados, vegetales, be-- bidas alcohólicas y calzado de plástico. La participación -- mexicana en el mercado estadounidense con tales productos -- fue de 388 Mdd durante 1983. Cabe anotar que todos los pro--

ductos propuestos por México reunían los requisitos para ser aceptados. No obstante esto, la respuesta del ejecutivo de EUA fue negativa.

Asimismo, del total de peticiones mundiales para incluir nuevos productos sólo se aceptaron 6, lo que refleja el progresivo endurecimiento de las autoridades comerciales, haciendo menos extensivos y accesible el SGP. Por otra parte, se excluyó un producto del SGP para todos los países y 23 proveedores de varios países específicos, incluyendo ladrillo y block para construcción proveniente de México^{30/}.

2. Renovación.

Como ya se anotó en la sección 2.4. del capítulo II, el Congreso de EUA aprobó en octubre de 1984 la ley para renovar por 8 y medio años más el SGP. Esta ley lejos de incorporar las sugerencias de los países en desarrollo, presenta características negativas que incluso significan un mayor endurecimiento.

^{30/} Instituto Mexicano de Comercio Exterior, Mimeo.

C. Principales Sectores Afectados por las Medidas Proteccionistas^{31/}.

1. Textiles.

Se han adoptado diversas acciones que tienden a limitar la importación de productos textiles mexicanos a EUA:

- A partir de diciembre de 1983, EUA ha llamado a consultas a los países cuyas exportaciones exceden ciertos límites acordados multilateralmente, conocidos como "presunción de desorganización de mercado". Con este nuevo concepto EUA busca limitar aún más las importaciones de productos textiles, incluso en forma preventiva.
- En agosto de 1984, se publicó en el Federal Register de EUA una modificación al Reglamento de Aduanas, relativa a la importación de productos textiles, la cual entró en vigor a partir del 31 de octubre de 1984, y que señala que toda importación de productos textiles deberá ser acompañada de una declaración relativa al país de origen.
- Las exportaciones mexicanas de hilos acrílicos se encuentran detenidas desde mayo de 1983, sin que EUA haya demostrado fehacientemente que exista una "desorganización

de su mercado" como consecuencia de las exportaciones mexicanas.

- Existen diversas categorías en las que las exportaciones mexicanas han rebasado o rebasarán, los niveles o límites establecidos en el Acuerdo. En algunos de estos casos se han detenido las exportaciones mexicanas a pesar de encontrarse en negociaciones para incrementar los niveles establecidos para esos productos.

- Se han permitido demandas para la aplicación de derechos compensatorios a la importación de productos textiles -- provenientes de 13 países en desarrollo, incluido México. En el caso de México se están investigando 251 tipos de productos textiles, bajo el argumento de que "compiten de manera desleal al ser beneficiados por subsidios que otorga el Gobierno de México"^{32/}.

2. Acero.

En los últimos meses de 1983 se presentaron una serie de demandas contra importaciones de acero, no sólo de México, sino también proveniente de otros países. El origen del problema reside en la pérdida de competitividad de la industria siderúrgica estadounidense.

^{32/} IMCE, Op. Cit.

En efecto, en noviembre de 1983, la U.S. Steel presentó una demanda para que se iniciaran investigaciones para la imposición de derechos compensatorios contra importaciones de acero provenientes de Argentina, Brasil y México. La investigación contra los productos mexicanos se suspendió, al retirar la U. S. Steel su petición en contra de México. Esto fue -- consecuencia del sistema de permisos previos a la exportación de dichos productos que estableció México en abril de -- 1984.

Asimismo, en julio de 1984 se inició una nueva investigación para aplicar derechos compensatorios a las importaciones de tubería de acero para la industria petrolera proveniente de México. Estos productos no quedaron incluidos en el sistema de permisos previos a la exportación mencionado -- anteriormente.

Adicionalmente, la Bethlehem Steel, apelando a la cláusula -- de salvaguardia prevista en la sección 201 de la Ley Comercial de 1974, solicitó la limitación de importaciones de acero provenientes de todo el mundo, argumentando que causan un perjuicio grave a la industria siderúrgica estadounidense. --

A esta investigación le puso fin el Presidente de EUA al decidir que la imposición de medidas restrictivas a las im--portaciones bajo salvaguardias no eran del interés de su país.

3. Vidrios.

Se inició durante 1983 una investigación de derechos compensatorios contra las importaciones de vidrio flotado no procesado procedentes de México, a petición de la empresa "PPG -- Industries, Inc". En junio del mismo año, se dió a conocer la determinación final afirmativa que estableció un impuesto compensatorio de 2.54% ad-valorem. Sin embargo, estas medidas no fueron adoptadas debido a que los exportadores mexicanos de este producto negociaron un acuerdo de suspensión de sus exportaciones con el Departamento de Comercio a principio de 1984.

A pesar del aparente arreglo, recientemente se presentó una nueva petición de investigación por parte de la misma empresa contra las exportaciones mexicanas de vidrio para ventana y parabrisas de automóviles. La nueva investigación señala que el Gobierno de México otorga subsidios a productores y exportadores de la industria vidriera a través de diversos incentivos.

CONCLUSIONES

- La política comercial seguida por México desde la post guerra hasta finales de la década de los setentas se caracterizó por una estructura proteccionista permanente, excesiva y discriminatoria, la cual dio origen, entre otras cosas a: un mercado cautivo, en el cual las empresas operaron en forma ineficiente; un déficit comercial estructural y un aparato productivo dependiente del exterior. Asimismo, la política comercial seguida por México ha obedecido más a las situaciones coyunturales imperantes que a estrategias de mediano plazo. Las medidas adoptadas se han alterado de la protección arancelaria a los controles al comercio exterior (tanto de importación como de exportación). En particular en el período 1970-1983, el ciclo que siguió la política comercial mexicana, ha sido el siguiente: devaluación, implantación del régimen de permisos previos a la importación, desmantelamiento gradual del régimen y su sustitución por aranceles, devaluación...

- En el período 1970-1983, el déficit nunca fue menor a los mil millones de dólares, lo que confirma su carácter estructural.

- El sector manufacturero en el período de estudio explica casi en su totalidad el déficit comercial. En promedio para los años 1974-1981, el déficit manufacturero fue superior en 24% al déficit comercial total. Asimismo, de 1974 a 1983 en promedio, el 80% de las importaciones totales las realizó el sector manufacturero.

- En el período de estudio se ve un cambio radical en la estructura de las exportaciones, al pasar las no petroleras del 99% de las exportaciones totales en 1974, al 31% en 1983. Estas se distribuyeron en 1983 por orden de importancia de la siguiente manera: 21% manufactureras, 1.5% ganaderas y apícolas, 5% agrícolas y silvícolas y 1.5% en otras actividades.

- Las exportaciones además de que se concentran en un reducido número de productos, contienen poco valor agregado. Cosa contraria ocurre con las importaciones, las cuales son de una gama muy amplia de productos y en su mayoría contienen un alto valor agregado. Aunado a esto, México importa principalmente bienes de producción y productos alimenticios esenciales, cuya adquisición no puede detenerse sin afectar seriamente la planta productiva del país y el abastecimiento de productos básicos.

- EUA en el período 1945-1980 ha perdido participación - relativa en el comercio mundial, uno de los factores - principales de esta situación es la pérdida de competi- tividad de la economía estadounidense en los sectores- del acero, textil y del vestido, del calzado, de produc- tos electrodomésticos y automotriz.

- La participación del comercio exterior de EUA en rela- ción al PIB se ha duplicado en las últimas dos décadas. Las importaciones han crecido a una tasa más rápida - que las exportaciones, situación por la cual la balan- za comercial de EUA a partir de 1971, empieza a sumar- déficits crecientes. Por esta razón EUA está muy inte- resado en llegar a acuerdos multilaterales en lo rela- tivo al comercio de servicios, en donde tiene importan- tes ventajas comparativas (más del 50% de su PNB se - origina en el sector terciario).

- Por lo que respecta al proteccionismo en EUA, el ejecu- tivo estadounidense cuenta con una gran gama de instru- mentos y "artimañas" para parar cualquier producto de- importación en "forma legal", los más utilizados han - sido: impuestos compensatorios, acuerdos de exporta- ción ordenada, cláusula de escape o salvaguardia, aran- celes, limitaciones para el uso del SGP, obstáculos a

través de normas técnicas de tipo sanitario y acciones localizadas en los sectores textil, del acero, de autopartes, del calzado y petroquímico. Asimismo, cabe recordar que la ley de comercio de 1979 de EUA, se elaboró en una época caracterizada por menores tasas de crecimiento del PIB, creciente desempleo, baja en la productividad, quiebras en los negocios, pérdida de competitividad a nivel mundial, etc. Por lo cual el proteccionismo actual en EUA no obedece a una situación de tipo coyuntural sino a un problema de estructura industrial, así, las medidas restrictivas, tienen como objeto central proteger a sus industrias no competitivas, y están dirigidas en general a todos los países y no a México en particular. Por lo anterior, cabe esperar que el gobierno estadounidense utilice indefinidamente y con mayor frecuencia todos los instrumentos que tiene a su disposición para reducir sus importaciones del resto del mundo, sobre todo en las industrias más susceptibles de su economía como las ya mencionadas.

- En este contexto se debe remarcar que las leyes comerciales de 1979 y 1984 de EUA, afectan la política de desarrollo de otros países. Un ejemplo lo tenemos en el hecho de que casi cualquier estímulo que se otorgue de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo destinado al

fomento de las actividades que se consideren prioritarias y que de una u otra forma se vinculen al otorgamiento de un subsidio a la exportación, podrá ser sujeto a la imposición de derechos compensatorios por parte de las autoridades estadounidenses.

- Las importaciones que realiza EUA a través del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), representan una parte marginal de su comercio. En el período 1976-1982, en promedio las importaciones por este conducto en relación a las totales representaron el 3%. En lo referente a México, el SGP no ha significado un apoyo importante en el incremento de sus exportaciones, pues es uno de los países que menos utiliza este conducto. En el período 1976-1983, las exportaciones mexicanas a EUA a través del SGP representaron en promedio 5.6% de las exportaciones totales. Cabe recordar que este sistema se renovó en 1984 por un período de 8 y medio años más y las modificaciones sufridas, lejos de incorporar las sugerencias de los países en desarrollo, lo hacen aún más rígido y discriminatorio.
- México durante la década de los 70's en promedio, concentró sus exportaciones en alrededor del 61% con EUA, lo que demuestra que no obstante todas las políticas -

instrumentadas para diversificar mercados y productos - éstas fueron un fracaso. Ya que México concentra su - comercio en pocos productos: el petróleo para 1983 re - presentaba el 44% de las ventas a EUA y el resto de - las exportaciones se componía de productos de poco o - nulo valor agregado, las cuales pueden ser substituí-- das relativamente fácil en otros mercados. Respecto a las importaciones, México en promedio durante la déca - da de los 70's importó de EUA el 62% de sus compras to - tales, el tipo de tales mercancías era de una gran ga - ma y en su mayoría se trataba de productos con mediano y alto grado de valor agregado. En este mismo período el 53% del déficit comercial de México se explica por - su comercio con EUA.

- El papel que juega México en el comercio de Estados - Unidos resulta ser marginal: en el período 1970-1983, - en promedio las exportaciones realizadas por México a - los EUA representaron el 3.3% de las importaciones rea - lizadas por éste; en el caso de las importaciones rea - lizadas por México en el mismo período, éstas represen - taron el 1.58% de las exportaciones relizadas por EUA.
- Es de destacarse en lo referente a la concentración del mercado, el hecho de que tanto exportadores como impor - tadores mexicanos no gozan de una información suficien

te en otras áreas en dónde se podría vender y comprar, por lo que recurren a su "mercado natural" y más "conocido", EUA.

- En los años por venir, México ya no podrá continuar siendo un importador neto importante, sino que se pondrá ser un exportador neto, lo que hace prever que los conflictos entre México y EUA, lejos de disminuir, pueden aumentarse. Adicionalmente, en el comercio, EUA adopta un enfoque multilateral el cual le resulta adecuado, en tanto que para México que concentra gran parte de su comercio con un sólo país, precisamente EUA, el enfoque bilateral parece el más lógico. Cabe esperar que la diferencia de percepciones no se acepte, por lo cual las posibilidades de que surjan conflictos entre ambos países, cada vez será mayor.

- En un ámbito más amplio que el comercial, se debe considerar que debido a la alta dependencia que México tiene de EUA, las políticas sobre desarrollo relacionada con el sector externo que quiera llevar a cabo México, no deberán formularse sin tomar en cuenta la situación económica de EUA y las políticas económicas que éste siga.

- En general y tomando en cuenta todas las observaciones realizadas anteriormente, es de esperarse que en los años por venir las fricciones en el campo comercial, de no llegarse a un acuerdo de entendimiento entre México y EUA, se incrementaran.

- Finalmente, un factor adicional que se debe tener muy presente, es el estado de crisis que ha privado a nivel mundial en los últimos años y que se ha manifestado en las menores tasas de crecimiento económico de los países en desarrollo (PEDS); en los menores flujos comerciales; en el fuerte endeudamiento de la gran mayoría de estos países; el acceso cada vez más restringido a las fuentes internacionales de financiamiento, en la gran necesidad de divisas de estos países para realizar sus importaciones necesarias, etc. Esta situación ha conducido a que los PEDS consideren como asunto prioritario, para resolver o aminorar sus problemas de falta de divisas, promover su sector exportador, con objeto de incrementar su participación en el comercio internacional, con la resultante de exacerbar la competencia entre estos países (incluido México), dado que los productos comerciados por ellos son similares.

RECOMENDACIONES

En esta sección es conveniente hacer algunas observaciones. Considerando que el desequilibrio del sector externo es solo una parte del iceberg del desequilibrio estructural que padece la economía de México en general y la íntima relación que existe entre estos, es que algunas de las proposiciones aquí vertidas rebasan el campo del comercio exterior y deben verse, no como un paquete acabado de medidas de política económica, sino como lineamientos básicos que debe contemplar una estrategia que pretenda realizar un cambio estructural en el aparato industrial de México.

Con este enfoque, se deben realizar acciones paralelas, tanto en la política económica interna, como en los diversos foros internacionales.

En el concierto mundial es necesario fortalecer la participación de México para revitalizar las negociaciones del nuevo orden económico internacional, con objeto de mejorar la situación económica de México. En organismos internacionales como la UNCTAD, Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, grupo de los 77, etc., se debe buscar un trato más justo y equitativo para los países subdesarrollados, de acuerdo al nivel de desarrollo de cada país. Igualmente, México debe fortalecer las actuales asociaciones de productores de materias primas en las que participa y promover la creación de nuevas, con objeto de mejorar sus términos de intercambio en el comercio internacional.

Asimismo se debe tener muy presente que el objetivo de cambio estructural del aparato industrial de México, se ubica dentro de un proceso de largo plazo, que rebasa - el aspecto meramente coyuntural e interno de la economía. Por lo que se debe tener conciencia de los actuales cambios de reconversión industrial que se están operando en las economías desarrolladas, para poder tomar las medidas pertinentes y adaptarnos de la manera más - favorable a la "Nueva División Internacional del Trabajo". Al respecto, cabe agregar que se deben identificar que industrias y productos podrían suprimirse ante la competencia internacional, cuales podrían elevar su competitividad hasta niveles razonables que les permitiera defenderse y cuales pueden o podrían competir con - ventaja en el comercio internacional.

En el campo regional, México como miembro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), debe propugnar por la consecución de los objetivos de dicha asociación, como por ejemplo la creación de empresas multinacionales con América Latina, que con base en su mercado nos permita desarrollar economías de escala.

En el ámbito interno se deben instrumentar programas integrales de desarrollo industrial y comercial por rama-prioritaria que propicie un crecimiento armónico entre los diferentes sectores productivos, así como estimular a las industrias que sirvan de motor a las cadenas productivas, aprovechando las ventajas comparativas, derivadas de la dotación de recursos naturales y humanos. Cabe señalar que algunas de estas industrias pueden ser

entre otras, la metalmecánica y bienes de capital, siderurgia, fertilizantes, transporte y petroquímica.

Asimismo, es fundamental modernizar el campo, construyendo la infraestructura necesaria para ello, con objeto de alcanzar tanto la autosuficiencia alimentaria, como para surtir (productos agrícolas y agroindustriales) al mercado externo en volúmenes importantes.

Es necesario contar con un tipo de cambio flexible que se adecue a las circunstancias internas y mundiales.

Con el objeto de conservar, acrecentar y consolidar nuestro comercio exterior, siguiendo los criterios de selectividad y los niveles de prioridad por países y regiones, México debe diversificar sus mercados exteriores, mediante una estrategia agresiva de promoción y negociaciones comerciales, bilaterales y multilaterales con América Latina, CEE, Japón, Canadá, China, URSS, etc.

Es necesario racionalizar la protección industrial, en forma tal, que permita modernizar la planta productiva haciéndola eficiente y competitiva a nivel internacional. Esto implica entre otras cosas, producir mercancías para el mercado externo con mayor integración nacional, así como con mayor valor agregado, y eliminar el carácter monoexportador de nuestro comercio, incrementando la participación y diversificación de las manufacturas en las exportaciones.

Para aquellos productos de difícil colocación mediante las formas tradicionales de comercio, se requiere instrumentar mecanismos alternativos como trueque e intercambio compensado.

Se deben crear comercializadoras tanto públicas como privadas que cuenten con la infraestructura necesaria que les permita en forma expedita y oportuna, identificar y consolidar tanto oferta exportable como demanda importable. En esta línea, las comercializadoras del Sector Público buscarán fortalecer el poder de compra del Estado (PEMEX, CFE, CONASUPO, ETC.), en las negociaciones comerciales con otros países. Asimismo se deben desarrollar programas de asistencia técnica para las empresas exportadoras.

En el campo del financiamiento al comercio exterior, las líneas de crédito tanto otorgadas como concedidas por México, deben utilizarse de una forma más coherente, apoyando no sólo al exportador final, sino también al exportador indirecto, con objeto de hacer más competitivas las mercancías que se destinan al mercado externo.

Respecto a la deuda externa, con el criterio de crecer para poder pagar, se podría negociar entre otras cosas, tasas de interés menores y fijas, mayores períodos de tiempo, así como que el servicio de la deuda se determine de acuerdo a los precios internacionales del petróleo y a los ingresos derivados de las exportaciones de México.

Se requieren desarrollar acciones de cabildeo tanto en el congreso como con los empresarios de EUA, que nos permitan mejorar las relaciones económicas con ese país.

Es imperativo crear una infraestructura científico tecnológica que, facilite la investigación en ciencia y desarrollo en las áreas prioritarias para México, con el objetivo de reducir la brecha tecnológica con los países desarrollados y para inducir la modernización del aparato productivo en general.

Por otro lado, tomando en cuenta que en este nivel se plantean una serie de acciones que conduzcan a un cambio estructural, y no obstante que en el presente trabajo no se trató en forma explícita la inversión extranjera directa (IED), es muy importante hacer referencia a ella, debido a la gran importancia que adquiere en las ramas más dinámicas de la economía mexicana y en especial en el comercio exterior de México. Baste recordar que en 1983, alrededor del 57% de las exportaciones manufactureras las realizaron empresas con IED.

Tradicionalmente el impacto de la IED en la economía mexicana ha sido negativo y esto obedece en gran medida a que los programas de producción y ventas de estas empresas, se realizan de acuerdo a una estrategia global corporativa y no a los programas y planes que llevan a cabo los gobiernos de los países en donde estas se asientan. Ante lo cual, es necesario la elaboración de políticas selectivas de IED, que coadyuven en forma positi

va al logro de los objetivos de desarrollo económico y social del país. Consideramos que entre otros, algunos de los aspectos que la IED debe cumplir son:

- . Que la IED presente una balanza positiva en cuenta - corriente para el país.
- . Que la nueva inversión sea fresca y del exterior y - no mediante financiamiento interno.
- . Que el grado de integración de su producción sea - principalmente de insumos nacionales con mayores - grados de valor agregado.
- . Que se realice una verdadera transferencia de tecno- logía, así como la capacitación de personal mexicano en las diferentes áreas.
- . Que se utilice su experiencia en comercialización in- ternacional, no solo en productos de su línea, sino también en otros productos mexicanos, etc.

A P E N D I C E E S T A D I S T I C O

VALOR Y SALDO DEL COMERCIO EXTERIOR 1955-1981
(Millones de dólares).

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1955	738.6	883.7	- 145.1
1956	807.2	1 071.6	- 264.4
1957	706.1	1 155.2	- 449.1
1958	709.1	1 128.6	- 419.5
1959	723.0	1 006.6	- 283.6
1960	738.7	1 186.4	- 447.7
1961	803.5	1 138.6	- 335.1
1962	899.5	1 143.0	- 243.5
1963	935.9	1 239.7	- 303.8
1964	1 022.4	1 492.9	- 470.5
1965	1 113.9	1 559.6	- 445.7
1966	1 162.8	1 605.2	- 442.4
1967	1 103.8	1 748.3	- 644.5
1968	1 180.7	1 960.1	- 779.4
1969	1 385.0	2 078.0	- 693.0
1970	1 289.6	2 500.5	- 1 210.9
1971	1 365.6	2 423.6	- 1 058.0
1972	1 666.4	2 963.7	- 1 297.7
1973	2 071.7	4 165.7	- 2 094.0
1974	2 853.2	6 545.1	- 3 691.9
1975	3 062.4	7 128.8	- 4 066.4
1976	3 655.5	6 697.7	- 3 024.2
1977	4 649.8	6 022.5	- 1 372.7
1978	6 063.1	8 336.5	- 2 273.4
1979	8 798.2	11 706.1	- 2 907.9
1980	15 307.5	18 486.20	- 3 178.7
1981	19 374.0	23 104.0	- 3 725.0
1982	21 229.7	14 437.0	+ 6 792.7
1983	21 398.8	7 720.5	+13 678.3

Fuente: Banco de México, S. A., Subdirección de Investigación Económica.

BALANZA COMERCIAL SECTORIAL
(Millones de dólares)

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Exportaciones totales	2 853	3 062	3 655	4 650	6 063	8 818	15 132	19 420	21 230	21 300
Importaciones totales	6 149	6 699	6 300	5 704	7 917	11 980	18 832	23 930	14 437	7 700
Saldo	-3 296	-3 637	-2 645	-1 054	-1 854	-3 162	-3 700	-4 510	6 793	13 600
Agricultura y Silvicultura										
Exportación	620	719	1 061	1 181	1 307	1 616	1 404	1 378	1 097	1 000
Importación	608	729	315	566	650	810	1 884	2 264	927	1 600
Saldo	12	-10	746	615	657	806	-480	-826	170	-500
Ganadería y Apicultura										
Exportación	81	58	109	123	185	154	113	98	133	200
Importación	69	61	65	66	97	151	130	209	169	100
Saldo	12	-3	44	57	88	3	-17	-111	-36	100
Caza y Pesca										
Exportación		5	6	8	9	8	11	5	4	100
Importación		1	2	3	8	11	11	7	3	100
Saldo		4	4	5	1	-3	0	-2	1	100
Industrias Extractivas										
Exportación	499	645	749	1 210	1 986	4 103	10 409	14 507	16 602	15 500
Importación	342	220	104	121	160	241	257	279	221	100
Saldo	157	425	645	1 089	1 826	3 862	10 152	14 228	16 381	15 400
Industrias Manufacturera										
Exportación	1 641	1 635	1 730	2 125	2 574	2 934	3 194	3 427	3 386	4 000
Importación	2 823	5 562	5 693	4 805	6 792	10 557	16 343	21 018	12 971	5 600
Saldo	-1 182	-3 927	-3 963	-2 680	-4 218	-7 623	-13 149	-17 591	-9 585	-1 600

FUENTE: Elaborado con datos del segundo informe presidencial, 1984.

CUADRO No. 2

BALANZA COMERCIAL SECTORIAL
(Millones de dólares)

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Exportaciones totales	2 853	3 062	3 655	4 650	6 063	8 818	15 132	19 420	21 230	21 300
Importaciones totales	6 149	6 699	6 300	5 704	7 917	11 980	18 832	23 930	14 437	7 700
Saldo	-3 296	-3 637	-2 645	-1 054	-1 854	-3 162	-3 700	-4 510	6 793	13 600
Agricultura y Silvicultura										
Exportación	620	719	1 061	1 181	1 307	1 616	1 404	1 378	1 097	1 000
Importación	608	729	315	566	650	810	1 884	2 264	927	1 600
Saldo	12	-10	746	615	657	806	-480	-826	170	-500
Ganadería y Apicultura										
Exportación	81	58	109	123	185	154	113	98	133	200
Importación	69	61	65	66	97	151	130	209	169	100
Saldo	12	-3	44	57	88	3	-17	-111	-36	100
Caza y Pesca										
Exportación		5	6	8	9	8	11	.5	4	10
Importación		1	2	3	8	11	11	7	3	10
Saldo		4	4	5	1	-3	0	-2	1	0
Industrias Extractivas										
Exportación	499	645	749	1 210	1 986	4 103	10 409	14 507	16 602	15 400
Importación	342	220	104	121	160	241	257	279	221	100
Saldo	157	425	645	1 089	1 826	3 862	10 152	14 228	16 381	15 400
Industrias Manufacturera										
Exportación	1 641	1 635	1 730	2 125	2 574	2 934	3 194	3 427	3 386	4 400
Importación	2 823	5 562	5 693	4 805	6 792	10 557	16 343	21 018	12 971	5 800
Saldo	-1 182	-3 927	-3 963	-2 680	-4 218	-7 623	-13 149	-17 591	-9 585	-1 400

FUENTE: Elaborado con datos del segundo informe presidencial, 1984.

CUADRO No 3

DISTRIBUCION DE LAS EXPORTACIONES POR ACTIVIDAD ECONOMICA DE ORIGEN, 1974 - 1983.
(PORCENTAJES)

AÑOS	TOTAL (MILLONES DE DLS.)	AGRICULTU- RA Y SILVI- CULTURA.	GANADERIA - Y APICULTU- RA.	CAZA Y PES- CA.	INDUSTRIAS EXTRACTI-- VAS.	INDUSTRIAS MANUFACTU- RERAS.
1974	2,853	21.7	2.8	0.4	17.5	57.5
1975	3,062	23.4	1.9	0.001	21.0	53.3
1976	3,655	29.0	3.0	0.001	20.5	47.3
1977	4,650	25.3	2.6	0.001	26.0	46.0
1978	6,063	21.5	3.0	0.001	32.7	42.4
1979	8,818	18.0	1.7	0.001	46.5	33.2
1980	15,132	9.2	0.7	0.001	68.7	21.0
1981	19,420	7.0	0.5	0.001	74.7	17.6
1982	21,230	5.1	0.6	0.001	78.2	16.0
1983	21,399	5.0	1.0	0.001	72.8	21.0

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A INFORMACION DE MIGUEL DE LA MADRID H. SEGUN
DO INFORME DE GOBIERNO, SECTOR COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL, 1984, PP.
195-202.

CUADRO No. 4

PARTICIPACION DEL PETROLEO EN LAS EXPORTACIONES DE MEXICO
(Millones de Dólares)

AÑOS	EXPORTACIONES TOTAL A	EXPORTACIONES DE PETROLEO B	EXPORTACIONES MENOS PETROLEO C	B/A %	C/A %
74	2,853	38	2,815	1.3	98.7
75	3,062	438	2,624	14.3	85.7
76	3,655	540	3,115	14.77	85.2
77	4,650	988	3,662	21.2	78.8
78	6,063	1,774	4,289	29.25	70.7
79	8,818	3,765	5,053	42.69	57.3
80	15,134	9,449	5,685	62.43	37.5
81	19,420	13,305	6,115	68.5	31.5
82	21,230	15,623	5,607	73.58	26.4
83	21,399	14,793	6,606	69.0	31.0

ENTE: Segundo informe de gobierno 1984, sector Comercio y Fomento Industrial
p. 204.

CUADRO No. 5

SECTOR MANUFACTURERO: PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES DE LAS RAMAS EN RELACION A LA EXPORTACION TOTAL DEL SECTOR (%)

C O N C E P T O	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
A. ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	32	35	31	30	29	27	24	20	20	16
B. TEXTILES, ARTICULOS DE VESTIR E IND. DEL CUERO	15.4	11.4	11.5	8.4	7.3	7.1	5.7	5.2	4.4	3.5
C. INDUSTRIA DE LA MADE RA	1.4	1.6	2.0	2.4	2.8	2.4	1.7	1.7	1.5	1.5
D. PAPEL IMPRENTA E IND. EDITORIAL	2.0	2.4	3.5	3.0	2.6	2.5	2.4	2.3	2.3	1.3
E. DERIVADOS DEL PETRO- LEO	N.D.	1.2	0.9	1.8	1.0	3.2	13.3	17.8	7.7	16.3
F. PETROQUIMICA	0.3	0.9	0.4	0.2	2.4	3.8	3.6	3.8	3.4	2.6
G. QUIMICA	12.8	12.5	13.6	11.3	9.7	11.4	12.3	13.3	13.0	10.7
H. PROD. PLASTICOS Y DE CAUCHO	N.D.	0.4	0.5	0.7	0.7	0.6	0.5	0.6	0.7	0.8
I. FABRICACION DE OTROS PROD. MINERALES NO - METALICOS	3.5	3.7	4.7	6.5	6.0	4.6	4.0	3.6	4.1	4.5
J. SIDERURGIA	5.0	3.0	3.0	4.3	5.0	4.5	2.0	2.0	3.3	6.2
K. MINEROMETALURGIA	9.6	7.5	5.0	4.0	5.2	5.0	3.7	2.0	11.0	12.0
L. PROD. METALICOS, MAQUI- NARIA Y EQUIPO	N.D.	20.0	23.0	26.0	26.4	25.7	24.5	26.0	26.0	24.0
- PARA OTROS TRANSPORTES- Y COMUNICACIONES	10.3	8.6	11.7	12.5	13.6	13.3	13.2	13.3	15.7	16
- MOTORES PARA AUTOMOVILES	1.2	2.0	3.2	4.0	3.3	1.7	1.0	1.7	6.2	8.7

CUADRO No. 6

DISTRIBUCION DE LAS IMPORTACIONES POR ACTIVIDAD ECONOMICA DE ORIGEN, 1974 - 1983.

(PORCENTAJES)*

AÑOS	T O T A L (MILLONES DE DLS.)	AGRICULTU- RA Y SILVI- CULTURA.	GANADERIA Y APICUL- TURA.	CAZA Y PES- CA.	INDUSTRIAS EXTRACTI-- VAS.	INDUSTRIAS MANUFACTU- RERAS.
1974	6,149	10.0	1.0	0.01	6.0	46.0
1975	6,699	11.0	0.3	0.01	3.0	83.0
1976	6,300	5.0	1.0	0.03	2.0	90.3
1977	5,704	10.0	1.0	0.003	2.0	84.2
1978	7,917	8.0	1.0	0.1	2.0	85.8
1979	11,980	7.0	1.0	0.09	2.0	88.0
1980	18,832	10.0	0.6	0.005	1.0	86.8
1981	23,930	9.0	0.8	0.02	1.0	87.8
1982	14,437	6.0	1.0	0.02	2.0	89.8
1983	7,721	21.0	0.9	0.001	1.0	75.5

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A INFORMACION DE MIGUEL DE LA MADRID H. SEGUN DO INFORME DE GOBIERNO, SECTOR COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL, 1984, PP. - 195-202.

* La suma de los porcentajes no da el 100% debido al redondeo de las cifras y a que no se incluyen productos no clasificados y otros.

CUADRO No. 7

PARTICIPACION DE LAS MANUFACTURAS
EN EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

AÑOS	EXPORTACIONES %	IMPORTACIONES %
1974	57.5	46.0
1975	53.3	83.0
1976	47.3	90.3
1977	46.0	84.2
1978	42.4	85.8
1979	33.2	88.0
1980	21.0	86.8
1981	17.6	87.8
1982	16.0	89.8
1983	21.0	75.5

FUENTE: Elaborado con datos del segundo informe de gobierno
1984.

CUADRO No. 8
 COMERCIO DE MANUFACTURAS
 (Millones de Dólares)

AÑOS	EXPORTACION	IMPORTACION	SALDO
1974	1 641	2 823	-1 182
1975	1 635	5 562	-3 927
1976	1 730	5 693	-3 963
1977	2 125	4 805	-2 680
1978	2 574	6 792	-4 218
1979	2 934	10 557	-7 623
1980	3 194	16 343	-13 149
1981	3 427	21 018	-17 591
1982	3 386	12 971	-9 585
1983	4 519	5 832	-1 313

FUENTE: MMH, segundo informe de gobierno, 1984; Sector Comercio y Fomento Industrial pp. 195-199

CUADRO No. 9

SECTOR MANUFACTURERO: PARTICIPACION DE LAS IMPORTACIONES DE LAS RAMAS EN RELACION A LA IMPORTACION TOTAL DEL SECTOR. (%)

C O N C E P T O	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1981	1983
A. ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	7.0	3.0	3.0	4.0	4.0	3.0	7.0	5.0	5.0	9.0
B. TEXTILES, ARTICULOS DE VESTIR Y DE CUERO	2.0	1.0	1.0	1.0	1.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0
C. INDUSTRIAS DE LA MADERA	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.5	0.4	0.4	0.3
D. PAPEL PARA IMPRENTA E INDUSTRIA EDITORIAL	9.0	5.0	5.0	5.0	5.0	3.0	4.0	3.0	4.0	0.1
E. DERIVADOS DEL PETROLEO	6.0	5.0	5.0	3.0	3.0	2.0	2.0	2.0	3.0	4.0
F. PETROQUIMICA	1.0	2.0	3.0	5.0	3.0	3.0	4.0	3.0	4.0	6.0
G. QUIMICA	20.0	13.0	12.0	12.0	12.0	10.0	9.0	8.0	10.0	14.0
H. PRODUCTOS PLASTICOS Y DE CAUCHO	2.0	1.0	1.0	1.0	1.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0
I. FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS MINERALES-METALICOS	N.D.	1.0	0.7	0.8	0.8	1.0	1.0	0.9	0.9	0.6
J. SIDERURGIA	10.0	10.0	7.0	7.0	13.0	11.0	11.0	11.0	8.0	6.6
K. MINEROMETALURGIA	0.3	2.0	1.0	2.0	2.0	3.0	2.0	3.0	2.0	1.4

(CONTINUACION CUADRO No. 9)

(8)

	C O N C E P T O	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
L.	PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	42.0	57.0	60.0	57.0	55.0	59.0	55.0	59.0	59.0	51.0
-	MATERIAL DE ENSAMBLE PARA AUTOMOVILES	N.D.	9.0	8.0	9.0	9.0	7.0	5.0	5.0	5.0	3.0
-	REFACCIONES PARA AU- TOMOVILES Y CAMIONES	5.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	3.0	3.0	2.0	1.0
-	MAQUINARIA PARA TRA- BAJAR LOS METALES	N.D.	3.0	4.0	3.0	2.0	2.0	3.0	3.0	5.0	4.0
-	APARATOS Y EQUIPO - RADIOFONICO Y TELE-- GRAFICOS.	2.0	1.0	1.0	2.0	1.0	0.7	0.7	0.6	1.0	1.0
-	GENERADORES, TRANS-- FORMADORES Y MOTO-- RES ELECTRICOS	0.8	2.0	3.0	3.0	2.0	1.0	1.0	2.0	2.0	2.0
-	PIEZAS Y PARTES PARA INSTALACIONES ELEC-- TRICAS	N.D.	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A INFORMACION DE, MIGUEL DE LA MADRID H., SEGUNDO INFORME -
DE GOBIERNO, 1984.

AÑOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1970	42,469	39,866	2,603
1971	43,319	45,579	-2,260
1972	49,381	55,797	-6,416
1973	71,410	70,499	911
1974	98,306	103,811	-5,505
1975	107,088	98,185	8,903
1976	114,745	124,228	-9,483
1977	120,816	151,907	-31,091
1978	142,054	176,020	-33,916
1979	184,473	212,028	-27,555
1980	224,237	249,781	-25,544
1981	237,019	265,086	-28,067
1982	211,217	247,606	-36,389
1983	200,538	258,010	-57,472

FUENTE: Reporte Económico del presidente, Febrero de 1984, p. 332.

'mlvr.

CUADRO No. 11

ESTADOS UNIDOS DE AMERICA
 PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
 EN EL PRODUCTO NACIONAL BRUTO
 (Miles de millones de dólares)

AÑOS	P N B A	EXPORTACIONES B	IMPORTACIONES C	B/A % D	B/C % E	F (D+)
1970	992.7	42.46	39.86	4	4	8
1971	1,077.6	43.31	45.57	4	4	8
1972	1,185.9	49.38	55.79	4	5	9
1973	1,326.4	71.41	70.49	5	5	10
1974	1,434.2	98.30	103.64	7	7	14
1975	1,549.2	107.08	98.04	7	6	13
1976	1,718.0	114.74	124.05	7	7	14
1977	1,918.3	120.81	151.68	6	8	14
1978	2,163.9	142.05	175.81	7	8	15
1979	2,417.8	184.47	211.81	8	9	17
1980	2,633.1	224.23	249.57	9	9	18
1981	2,937.7	237.00	264.14	8	9	17
1982	3,073.0	211.02	247.06	7	8	15
1983 ^{p/}	3,309.0	200.53	258.01	7	8	15

^{p/} preliminar

fuente: Reporte económico del Presidente, febrero de 1984, p. 220

BARRERAS TECNICAS A IMPORTACIONES MEXICANAS

CUADRO No. 12

152.

PRODUCTO	MEDIDA	COMERCIO AFECTADO	SITUACION ACTUAL
CAJETA	CLASIFICACIÓN ARANCELARIA CON CUOTA REDUCIDA.		VIGENTE
ESCOBAS DE HIJO	CLASIFICACIÓN ARANCELARIA CON PRECIO INFERIOR, 35 DOLLS.; ARANCEL DE 20% Y CUOTA RESTRINGIDA (1979)	1.5 MILLONES DE DÓLARES./ 1979.	VIGENTE
TEQUILA	TRATAMIENTO ARANCELARIO DESFAVORABLE.	6.7 MILLARES DE DÓLARES./ 1979.	
JUSO DE LIMON	NORMAS DE IDENTIFICACIÓN DE INGREDIENTES Y ETIQUETADO (FEB., 1980).		VIGENTE
TOMATE SALADETTE	REGLAMENTACIÓN SOBRE REQUISITOS DE GRADO, TAMAÑO Y EMPAQUE. (9-XII-1979).		VIGENTE
CERVEZA	NORMAS SOBRE CONTENIDOS DE NITROSAMINA. (1-I-1980).		VIGENTE
BERENJENAS Y PEPINOS	MODIFICACIÓN DE TARIFA ARANCELARIA. (7-IV-80).	48 MILLONES DE DÓLARES./ 1980.	VIGENTE
CITRICOS	CIERRE DE FRONTERAS POR LARVA MOSCA MEXICANA.	14 MILLONES DE DÓLARES./ 1980.	SUPERADO
MELON	ARANCEL DEL 35% AD-VALOREN (16-V-83)		SUPERADO
CITRICOS	PROHIBICIONES O RESTRICCIONES A IMPORTACIONES PROVENIENTES DE MÉXICO POR "BACTERIOSIS". (28-IX-83)		VIGENTE
CITRICOS	PROHIBICIONES DE IMPORTACIONES POR EXISTENCIA DE DIBROMURO DE ETILENO. (IX-1983)		VIGENTE
CARNES EN CANAL	PROHIBICIÓN DE IMPORTACIONES POR INCUMPLIMIENTO DE NORMAS SANITARIAS. (16-III-84)	3,5 MILLONES DE DÓLARES./ 1983.	VIGENTE
NARANJA MANDARINA TORONJA	PROHIBICIONES DE IMPORTACIÓN POR EXISTENCIA DE DIBROMURO DE ETILENO (IX-1984)		VIGENTE

CUADRO No. 13

EUA: IMPORTACIONES DE MEXICO
(MILLONES DE DÓLARES)

ANOS	IMPORTACIONES TOTALES	LIBRES %	GRABADOS %	TOTAL SGP	EXCLUSIONES CNC	SGP NETO	SGP UTILIZADO	SGP UTILIZADO	(7/5)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
1976	3,552.929	24	76	1,038.6	424.8	613.8	255.06	41	59.5
1977	4,642.695	24	76	1,244.06	501.19	742.86	368.31	50	73.4
1978	6,049.314	18	82	1,575.91	640.14	935.77	458.25	49	71.6
1979	8,784.858	19	81	1,927.40	845.53	1,081.86	545.96	50	65.0
1980	12,497.612	67	33	2,079.53	863.52	1,216.01	509.19	42	59.0
1981	15,703.624	20	80	2,609.37	1,169.25	1,440.11	633.98	44	54.2
1982	15,488.055	18	82	2,956.44	1,533.66	1,422.77	602.12	42	39.3
1983	16,458.305	15	85	3,721.558	2,208.70	1,512.85	716.81	47	32.4
1984									

(1) VALOR DE ADUANA DE LAS IMPORTACIONES.

(2) PROPORCIÓN DE LAS IMPORTACIONES LIBRES DE ARANCELES SEGÚN CLÁUSULAS DE NACIÓN MÁS FAVORECIDAS Y LAS IMPORTACIONES DEL SGP UTILIZADO

(3) PROPORCIÓN DE LAS IMPORTACIONES SUJETAS A GRAVÁMENES, INCLUIDOS LOS PRODUCTOS SGP.

(4) EL TOTAL DE PRODUCTOS SGP INCLUYE LOS AFECTADOS POR LA CLÁUSULA DE NECESIDAD COMPETITIVA (CNC).

(5) IMPORTACIONES AFECTADAS POR LA CNC

(6) SE DEFINE COMO (4)-(5).

(7) IMPORTACIONES EFECTIVAMENTE ACOGIDAS AL SGP.

(8) SE DEFINE COMO (7)/(6) X 100

(9) ES LA RELACIÓN ENTRE EL SGP UTILIZADO Y LAS EXCLUSIONES POR LA CNC.

FUENTE: CONSEJO INTERAMERICANO ECONÓMICO Y SOCIAL. XIV PERÍODO DE REUNIONES DE ALTA.

CUADRO No. 14

PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES
DE MEXICO A EUA A TRAVES DEL SGP

AÑOS	EXPORTACIONES TOTALES A EUA (A)	EXPORTACIONES EFECTIVAS DE MEXICO REALIZADAS A TRAVES DEL SGP. (B)	(B/A) %
1976	3,552.9	253.1	7.1
1977	4,642.6	368.3	7.9
1978	6,049.3	477.5	7.9
1979	8,784.9	546.0	6.2
1980	12,497.6	509.2	4.1
1981	13,703.6	634.0	4.6
1982	15,488.0	602.1	3.9
1983	16,458.4	716.8	4.4

FUENTE: Consejo Interamericano Económico y Social, XIV Reunión Ordinaria de la CECON. 8 de agosto de 1984, Washington D.C.

CUADRO No. 15
 EXPORTACIONES DE MEXICO A EUA A TRAVEZ
 DEL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS

AÑOS	EXPORTACIONES TOTALES A EUA (A)	EXPORTACIONES POR EL SGP (B)	(B/A)
1976	2,052.8	253.0	12.3
1977	2,948.9	368.0	12.4
1978	4,472.2	458.0	10.25
1979	6,221.0	546.0	8.7
1980	9,466.9	509.0	5.3
1981	10,384.4	634.0	6.1
1982	11,328.0	602.0	5.3
1983	12,434.4	238.0	1.9

FUENTE: BANCO DE MÉXICO Y SECRETARÍA GENERAL DE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS AMERICANOS, CONSEJO INTERAMERICANO ECONÓMICO Y SOCIAL, "LA PARTICIPACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN EL SGP DE EUA, 25 DE ABRIL DE 1983.

CUADRO No. 16
 IMPORTACIONES DE LOS EUA BAJO EL SISTEMA
 GENERAL DE PREFERENCIAS
 (MILLONES DE DOLARES)

AÑOS	IMPORTACIONES TOTALES (A)	IMPORTACIONES BAJO EL SGP (B)	(B/A)
1976	119,497	3,160	2,65
1977	145,518	3,878	2,67
1978	170,719	5,204	3,05
1979	205,922	6,280	3,05
1980	239,994	7,350	3,07
1981	259,012	8,395	3,2
1982	242,333	8,426	3,4

FUENTE: SECRETARÍA GENERAL DE LA OEA, CONSEJO INTERAMERICANO -
 ECONÓMICO Y SOCIAL, "LA PARTICIPACIÓN DE AMÉRICA LATI-
 NA Y EL CARIBE EN EL SGP DE ESTADOS UNIDOS, 25 DE -
 ABRIL DE 1983.

PORCENTAJE DE LA PARTICIPACION DE EUA EN EL COMERCIO
EXTERIOR DE MEXICO.

AÑOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
1970	58	62
1971	58	59
1972	57	56
1973	49	58
1974	58	61
1975	57	62
1976	56	60
1977	63	65
1978	74	66
1979	71	66
1980	62	67
1981	57	67
1982	54	62
1983	58	63

FUENTE: Calculos del Autor, en base a datos del Banco de México.

CUADRO No. 18
 COMERCIO MEXICO-EUA
 (Millones de Dólares)

EXPORTACIONES A EUA (A)	IMPORTACIONES DE EUA (B)	SALDO (A-B)
1 510	3 769	-2 259
1 614	4 108	-2 494
1 854	3 765	-1 911
2 592	3 525	- 933
4 293	4 738	- 445
6 165	7 540	-1 375
9 803	12 562	-2 759
10 530	15 859	-5 329
11 116	8 969	2 147
12 240	4 921	7 319

TE: Segundo Informe de Gobierno 1984.

CUADRO No. 19

MEXICO

PARTICIPACION EN LAS EXPORTACIONES PETROLERAS A E.U.A.
EN RELACION A LAS EXPORTACIONES TOTALES ENVIADAS A ESE

PAIS

(millones de dólares)

	Exportaciones totales a E.U.A. (A)	Exportaciones petroleras a E.U.A. (B)	(B/A)
1975	1,628.5	318.3	20
1976	1,896.1	338.4	18
1977	2,400.5	758.0	32
1978	4,472.2	1,574.4	35
1979	6,221.0	3,147.3	51
1980	12,519.5	5,797.2	46
1981	13,765.1	5,459.1	40
1982	15,565.9	6,594.5	42
1983	16,776.1	6,110.6	36
			Media \bar{X} = 35.5

Fuente: Banco de México e IMCE.

PARTICIPACION DE LOS DIEZ PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION E IMPORTACION EN EL TOTAL EXPORTADO E IMPORTADO POR PARTE DE MEXICO CON LOS E.U.A.

AÑOS	EXPORTACION %	IMPORTACION %
1970	44.5	15.3
1971	36.1	12.5
1972	33.9	12.2
1973	43.8	19.2
1974	37.5	16.2
1975	53.7	45.8
1976	50.5	
1977	60.5	26.7
1978	49.5	15.7
1979	63.4	20.8
1980	58.5	16.3
1981	52.5	15.0
1982	53.4	12.5
1983	43.7	16.8
	$\bar{X} = 48.7$	$\bar{X} = 18.8$

Fuente: Calculos del autor, en base a información del IMCE.

CUADRO No. 21

PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS A EUA
EN RELACION A LOS TOTALES ENVIADOS A ESE PAIS.

(Millones de dólares)

	EXPORTACIONES TOTALES A EUA (A)	EXPORTACIONES NO PETROLERAS (B)	(B/A) (C)	% (D)
1970	834.0	806.0	96.0	4.0
1971	1,034.2	1,034.2	100.0	-
1972	1,281.0	1,281.0	100.0	-
1973	1,295.0	1,295.0	100.0	-
1974	2,098.0	2,098.0	100.0	-
1975	1,629.0	1,310.2	80.0	20.0
1976	1,896.1	1,557.7	82.0	18.0
1977	2,400.5	1,642.5	68.0	32.0
1978	4,472.2	2,897.8	65.0	35.0
1979	6,221.0	3,073.7	49.0	51.0
1980	12,519.5	6,722.3	54.0	46.0
1981	13,765.1	8,306.0	60.0	40.0
1982	15,565.9	8,971.4	58.0	42.0
1983	16,776.1	10,665.5	64.0	36.0

D) Participación de las exportaciones petroleras

Nota: Las cifras se redondearon

FUENTE: IMCE

EVOLUCION DE LOS DIEZ PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACION DE MEXICO
PROCEDENTES DE ESTADOS UNIDOS*

CUÁDRO No. 23

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
1. PAIZ	1			1	1	2			2	1	5	2	2	1
2. AUTOMOVILES PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS TIPO MEDIO.														
3. LOS DEMAS AERODINOS.	2	2	1	3	6				2					
4. CHATARRA SIN PENSAR, NI CLASIFICAR	3													
5. CHASIS CON CABINA P/TRANSPORTE DE MERCANCIAS HASTA 3 TONELADAS	4	7	5	4	5	9								
6. BUTANO Y PREPARO MEZCLADOS ENTRE SI, LIQUADOS	5	3	3											
7. AUTOMOVILES P/EL TRANSPORTE DE PERSONAS TIPO MEDIO (LUGO)	6	5		9	9			5	4		5	8	3	
8. FIELES DE VACUNO FRESCAS	7			9	8									
9. TRACTORES INDUSTRIALES	8	4	4	7				8						
10. CHASIS CON CABINA P/TRANSPORTE DE MERCANCIAS, HASTA 3 TONELADAS	9		2	6										
11. VEHICULOS P/EL TRANSPORTE DE PERSONAS POR PLANTAS AUTORIZADAS	10													
12. ELEMENTOS SEMICONDUCTORES		1												
13. LICENCIADORAS		6												
14. ROPA EXTERIOR P/VAJEROS O NIÑOS, DE FIBRAS SINTETICAS O ARTIFICIALES		8		5						8	9			
15. LAS DEMAS PARTES O PIEZAS SUELTAS DE APARATOS TRANSMISORES		9	8											
		10												
16. PARTES O PIEZAS SUELTAS ELÉCTRICAS			6											
17. GRUPOS GENERADORES DE PESO MÁXIMO DE 2.5 TONELADAS			7											
18. VEHICULOS PARA TRANSPORTE DE MERCANCIAS HASTA 3 TONELADAS			10											
19. TRIGO				2	2			7	6	2	6	7		
20. LAS DEMAS PIEZAS SUELTAS O ACCESORIOS PARA MÁQUINAS				10										
21. SEMILLA DE SOYA					3			3	2	3				
22. LAS DEMAS PARTES PARA FOCOS, VÁLVULAS O TUBOS ELECTRÓNICOS					4									
23. NIDO					7	7		4	8	4	3	4		2
24. PARTES PARA MÁQUINAS DE ESCRIBIR					8									
25. SOYA					10				9		7	6		3
26. MATERIAL DE ENSAYABLE PARA FABRICAR AUTOMOVILES Y CAMIONES									1	3	1	1	1	
27. MADERA SIMPLEMENTE ESQUADRADA									1					
28. COQUES Y SEMICOQUES DE HULLA DE LIGNITOS Y TURBA									3					
29. CARBONATO DE SODIO									4					
30. GAS DE PETRÓLEO Y OTROS HIDROCARBUROS GASEOSOS EXENTO PARA COQUE Y SOLDADURA									5					
31. TRACCIONES PARA ARRASTRE DE SEMIREMOQUES									6					
32. LOS DEMAS VAGONES Y VAGONETAS PARA TRANSPORTE DE MERCANCIAS									8					
33. PAPEL BLANCO CON MAS DEL 75% DE PASTA MECÁNICA DE MADERA									10					
34. POLIETILENO DE ALTA DENSIDAD SIN NEGRO O HUMO									6					
35. TRACTORES ORUBAS									10					
36. TRACTORES RUEDAS										5	6			
37. TUBOS TUBOS DE HIERRO O ACERO										7	7			
38. MÁQUINAS ESTADÍSTICAS										9				
										10				
39. FIBRAS FORTES														
40. MADERA														
41. MADERA														
42. ACEITE LUBRICANTE														
43. LITIO EN POLVO														
44. MADERA														
45. MADERA														
46. MADERA														
47. MADERA														
48. MADERA														
49. MADERA														
50. MADERA														
51. MADERA														
52. MADERA														
53. MADERA														
54. MADERA														
55. MADERA														
56. MADERA														
57. MADERA														
58. MADERA														
59. MADERA														
60. MADERA														
61. MADERA														
62. MADERA														
63. MADERA														
64. MADERA														
65. MADERA														
66. MADERA														
67. MADERA														
68. MADERA														
69. MADERA														
70. MADERA														
71. MADERA														
72. MADERA														
73. MADERA														
74. MADERA														
75. MADERA														
76. MADERA														
77. MADERA														
78. MADERA														
79. MADERA														
80. MADERA														
81. MADERA														
82. MADERA														
83. MADERA														
84. MADERA														
85. MADERA														
86. MADERA														
87. MADERA														
88. MADERA														
89. MADERA														
90. MADERA														
91. MADERA														
92. MADERA														
93. MADERA														
94. MADERA														
95. MADERA														
96. MADERA														
97. MADERA														
98. MADERA														
99. MADERA														
100. MADERA														

CUADRO No. 24

DEFICIT COMERCIAL CON EUA EN RELACION AL TOTAL
(Millones de Dólares)

	(A)	(B)	(B/A)
1970	-1 210.9	- 689.2	56.91
1971	-1 058.0	- 527.1	49.82
1972	-1 297.7	- 607.0	46.77
1973	-2 094.0	-1 259.7	60.15
1974	-3 691.9	-2 259.0	61.18
1975	-4 065.4	-2 494	61.34
1976	-3 024.2	-1 911	63.19
1977	-1 372.7	- 933	67.96
1978	-2 273.4	- 445	19.5
1979	-2 907.9	-1 375	47.28
1980	-3 178.7	-2 759	86.79
1981	-3 725.0	-5 329	143.0
1982	6 792.0	2 147	31.0
1983	13 678.3	7 319	53.5

Déficit o Superávit total Comercial de México

Déficit o Superávit con EUA

% del Déficit o Superávit con EUA

FUENTE: Elaborado con datos del Segundo Informe de Gobierno 1984.

CUADRO No. 25

PRODUCTO	PETICION DE DEMANDA	ARGUMENTACION	SITUACION ACTUAL	DERECHO COMPENSATORIO	
Prendas de vestir de piel.	14/Oct./80	CEDEI 8.16% FOMEX 2.47% CEPROFI 1.06%	De terminación final afirmativa 1/Dic./83	Segunda revisión Administrativa. 11.69%	Ad - valorem
Azulejos de cerámica	3/Oct./81		De terminación final afirmativa 14/Mar/84	Segunda revisión Administrativa. 16.49%	Ad - valorem
Globos y pelotas de latex.	18/May./82	G 3.6% P 9.29	De terminación preliminar afirmativa 14/Mar/84	Primera revisión Administrativa. G. 3.6% P. 9.29%	Ad - valorem
Litargirio	22/Jun./82	FOMEX 4.33% Artículo 84 9.29%	De terminación final afirmativa 2/Jul./84	Primera revisión Administrativa. 9.26%	Ad - valorem
Pectina	24/Jun./82	FOMEX 10.51% CEPROFI 0.68%	De terminación final afirmativa 4/abril/84	11.19%	Ad - valorem
Películas de polipropileno	24/Jun/82	FOMEX 0.77% CEPROFI 4.91%	De terminación final afirmativa 4/abril/83	5.68%	Ad - valorem
Hilados y fibras de polipropileno	26/Ago/82	FOMEX 4.28%	De terminación final afirmativa 4/abril/83	4.28%	Ad - valorem
Ciertas fundiciones de metal para construcción.	10/Sep/82	*FOMEX 2.51% CEPROFI 0.17% FOGAIN 0.13%	De terminación final afirmativa 2/Mar/83	2.85%	Ad - valorem
Amoniaco anhídrido	22/Oct/82	Contribución de capital gubernamental 0.22%	De terminación final negativa 22/Jun/83	0.22%	Ad - valorem
Espárragos frescos	3/Nov/83		De terminación final negativa 13/May/83		
Negro de humo	8/Nov/82	FOMEX 0.70% CEPROFI 0.04%	De terminación final afirmativa 27/Jun/83	0.88%	Ad - valorem
Cemento hidráulico y clínker	8/Mar/83	-FOMEX -FOFEXI, -CEPROFI -ENCAJE LE -GAL -DIP. INMEDIATA	De terminación final afirmativa 21/Sep/83	1/	Ad - valorem
Chicharrón de cerdo	14/Mar/83	FOGAIN 0.218%	De terminación final negativa 22/Ago/83	2.218%	Ad - valorem
Vidrio flotado	16/Sep/83	FOMEX 1.52% CEPROFI 1.02%	De terminación final afirmativa 4/Jun/84	2.54%	Ad - valorem
Flores frescas	30/Sep/83		De terminación final negativa 23/Abril/84		
Ladrillo	25/Oct/83	FOMEX 1.85% CEPROFI 0.35% FOFEXI 0.18% FOGAIN 1.19%	De terminación final afirmativa 8/May/84	3.51%	Ad - valorem
Acero	10/Nov/83		Términos de investigación - 25/Abril/84.		
Varilla y barra de acero	14/Mar/84		De terminación final afirmativa 14/Ago/84	2/	
Cal	22/Mar/84		De terminación preliminar afirmativa 22/Jun/84	Por empresa: SONOCAL 54.44% Todas las demás exportadoras 1.01%	
Tubería de acero	13/Jun/84		Enciso del cuestionario EUA. 13/Jul/84		
Ciertos productos textiles.	24/Jul/84		De terminación preliminar tentativa 17/Abr/84		
Vidrio para autocóviles	31/Jul/84		De terminación preliminar tentativa 24/Abr/84		

FUENTE: Elaborado en base a datos de la Dirección General de Negociaciones Comerciales Internacionales de SECOFI. * Incentivos Licitables 0,0093%. ** Precios preferenciales de energéticos 0.14. 1/ Por empresa: C. Andhuac 1.64%, C. Chihuahua 17.22%, C. Guadalupe 0.13%, C. Mexicana S. de C. Hidalgo 0.22%, C. de Empresas 2.00%, HUSA, Acero Lusa y Siderco 184.48, otras 2.01%

IMPORTANCIA DEL COMERCIO DE MEXICO PARA EUA

(Millones de dólares)

AÑO	ESTADOS UNIDOS *)		M E X I C O **)		D/A	C/B
	EXPORTACIONES "A"	IMPORTACIONES "B"	EXPORTACIONES "C"	IMPORTACIONES "D"		
1970	42,469	39,866	742	1,432	3.0	1.0
1971	43,319	45,579	798	1,325	3.0	1.0
1972	49,381	55,797	948	1,555	3.0	1.0
1973	71,410	70,499	1,113	2,273	3.0	1.0
1974	98,306	103,811	1,510	3,769	3.0	1.0
1975	107,088	98,185	1,614	4,108	3.0	1.0
1976	114,745	124,228	1,854	3,765	3.0	1.0
1977	120,816	151,907	2,592	3,525	2.0	1.0
1978	142,054	176,020	4,293	4,738	3.0	2.0
1979	184,473	212,028	6,165	7,540	4.0	2.0
1980	224,237	249,781	9,803	12,562	5.0	3.0
1981	237,019	265,086	10,530	15,859	6.0	3.0
1982	211,217	247,606	11,116	8,969	4.0	4.0
1983	200,530	258,010	12,240	4,921	2.0	4.0

FUENTE: Reporte Económico del Presidente, Febrero de 1984, p. 332 y Banco de México.

*) Comercio con todo el mundo.

**) Comercio con EUA.

B I B L I O G R A F I A

- ANIERM, El GATT y México, documento, Comercio Exterior, Febrero de 1980, pp. 186-188.
- SECRETARIA DE PATRIMONIO Y FOMENTO INDUSTRIAL, Dirección General de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología, Anuario Estadístico, Inversiones extranjeras y transferencia de tecnología, 1981.
- BANCO DE MEXICO, Informes Anuales de:1970-1982.
- CABRERA QUEROL, VICENTE, mimeo.
- CECENA, JOSE LUIS, México en la órbita imperial, México, El Caballito, 1975.
- CECENA, JOSE LUIS, El imperio del dólar, México, El caballito, 1972.
- CEESTERM, Informe, relaciones México-Estados Unidos. Varios números.
- CHAPOY BONIFAZ, ALMA, Empresas Multinacionales, México, El Caballito, 1975.
- CRUZ MIRAMONTES, RODOLFO, El Sistema General de Preferencias de la Ley del Comercio de 1974 de Estados Unidos, Comercio Exterior, Septiembre de 1978, pp. 1108-1115.

CENTRO DE INVESTIGACIONES Y DOCENCIA ECONOMICA, A.C. Economía Mexicana, varios números.

Economic Report of the President. February, 1984.

ESTADOS UNIDOS: Perspectiva: Latinoamericana, varios números.

FAJNZYLBER, FERNANDO Y TRINIDAD MARTINEZ TARRAGO, Las empresas transnacionales; expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, México, Fondo de Cultura Económica, 1976.

INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR Y ACADEMIA DE ARBITRAJE Y COMERCIO INTERNACIONAL, El Comercio Exterior de México, Tomos I, II y III, Ed. Siglo XXI, 1982.

G. ZORRILLA, LUIS, Historia de las Relaciones entre México y los Estados Unidos de América, 1800-1958, Editorial Porrúa, S.A.

GREEN, ROSARIO, Estado y Banca transnacional en México, México, Ceestem, 1981.

GREEN, ROSARIO, El Endeudamiento público externo de México: 1940-1973, México, El Colegio de México, 1976.

HERNANDEZ CERVANTES, HECTOR, El futuro del comercio entre México y Estados Unidos, Comercio Exterior, octubre de 1980, pp. 1128-1130.

KAUFMAN, PURCELL, SUSAN, México-United States Relations, Nueva York, Academy of Political Science, 1981.

PAUL, WILLI, ADAMS, Los Estados Unidos de América, Ed. Siglo-XXI, 1980.

MALPICA DE LA MADRID, LUIS, ¿Qué es el GATT? México, Grijalbo 1979.

MATUS PACHECO, JAVIER, Elementos para evaluar la conveniencia del ingreso de México al GATT, Comercio Exterior, Febrero de 1980, pp. 118-122.

MATUS PACHECO, JAVIER, Comercio Internacional y estrategia de desarrollo, Comercio Exterior. Vol. 26 Núm. 8, México: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. Febrero de 1979.

MEYER, LORENZO, Compilador, México-Estados Unidos, México, El Colegio de México 1982.

MOCTEZUMA BARRAGAN, JAVIER Y LESLIE ALAN GLICK, Aspectos Jurídicos del Sistema General de Preferencias de Estados Unidos y sus efectos para México, Comercio Exterior, octubre de 1981, pp. 119-1128.

NAVARRETE, JORGE EDUARDO, Evaluación y perspectiva del sector externo de la economía de México, tesis profesional, - Escuela Nacional de Economía, 1970.

NAVARRETE, JORGE EDUARDO, Desequilibrio y dependencia del Comercio Exterior, México, Revista de Comercio Exterior, - diciembre de 1975, pp. 1434-1351.

OJEDA, MARIO, Alcances y límites de la política exterior de México, México, El Colegio de México, 1976.

PELLICER, OLGA, La política exterior en la coyuntura actual de México, Foro Internacional Núm 2, México, octubre-diciembre de 1972.

PELLICER, OLGA, Consideraciones acerca de la política comercial de Estados Unidos hacia México, Comercio Exterior, - octubre de 1980, pp. 1114-1120.

PENALOZA, TOMAS, Efectos del Sistema General de Preferencias de Estados Unidos en América Latina y México, una revaluación preliminar, julio de 1978, pp. 867-876.

PENALOZA, TOMAS, La ley de acuerdos comerciales de 1979 de Estados Unidos, Comercio Exterior, febrero de 1980, - pp. 123-132.

REICH, B. ROBERT, The next American Frontier, Times Books, - 1983.

SAXE-FERNANDEZ, JOHN, *Petróleo y estrategia, México y Estados Unidos en el contexto de la política global, México, - Siglo XXI, 1980.*

SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES, mimeos.

SEPULVEDA AMOR, BERNARDO, *Las nuevas reglas del GATT y el marco jurídico mexicano, Comercio Exterior, febrero de - 1980, pp. 133-141.*

SEPULVEDA AMOR, BERNARDO Y ANTONIO CHUMACERO, *La inversión - extranjera en México, México; Fondo de Cultura Económica, 1973.*

TAMAMES, RAMON, *Estructura Económica Internacional, Madrid, - Alianza 1980.*

TELLO, CARLOS Y CLARK REYNOLDS, *Las relaciones México-Estados Unidos, México, Fondo de Cultura Económica, 1981.*

TORO, MARIA CELIA, *Comercio y conflicto de las relaciones México-Estados Unidos, El punto de vista estadounidense, Comercio Exterior, mayo de 1982, pp. 483-491.*

VAZQUEZ JOSEFINA ZORAIDA Y LORENZO MEYER, *México frente a - Estados Unidos, 1776-1980, México, El Colegio de México, 1982.*

VILLARREAL, RENE Y ROCIO DE VILLARREAL, El Comercio Exterior -
y la Industrialización de México a la luz del nuevo
GATT, Comercio Exterior, febrero de 1980, pp. 142-155.

HACKER, ANDREW, U.S. a Statistical Portrait of the American -
People, 1983.