



53
201
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

**EL PROTECCIONISMO
EN EL COMERCIO MUNDIAL
(EL CASO DE MEXICO)**

TESIS PROFESIONAL

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA**

P R E S E N T A :

MA. DE LOURDES GARCIA PEREZ

MEXICO, D. F.

1987



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.

EL PROTECCIONISMO EN EL COMERCIO MUNDIAL

(EL CASO DE MEXICO)

I N D I C E

	Páginas
Introducción	I

Capítulo I

EL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL PROTECCIONISMO

1. El desarrollo del comercio mundial.....	2
2. El proteccionismo de los países desarrollados.....	5
3. La industria de México	10
4. La reconversión industrial en México.....	16

Capítulo II

LA RACIONALIZACION DE LA PROTECCION EN MEXICO

1. La nueva política arancelaria.....	22
a) Permiso previo de importación	
b) Desgravación arancelaria	
c) Precios oficiales	
2. Prácticas desleales de Comercio Internacional (marco legal).....	30
a) Ley Reglamentaria del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en materia de Comercio Exterior.	

b) Reglamento	
3. El Ingreso de México al GATT.....	33
a) Resultado de las negociaciones para el ingreso de México al GATT	
b) Ventajas del ingreso de México al GATT	

Capítulo III

EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

1. El Programa Nacional de Fomento <u>In</u> dustrial y Comercio Exterior 1984-1988 (PRONAFICE).....	55
2. Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEX).....	59
3. El Comercio Exterior de México 1980-1986.....	61
4. Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Expor- tación (PITEX).....	67
5. Devolución de Impuestos de Impor- tación a los Exportadores (Draw Back).....	73
6. El Comercio de México con países de América Latina y del Caribe.....	74

Capítulo IV

LA EXPORTACION DE PRODUCTOS MEXICANOS SUJETOS A RESTRICCIÓN O INVESTIGACION

1. Productos mexicanos sujetos a in - vestigación en los Estados Unidos.....	80
a) Impuestos compensatorios	
b) Dumping	
c) Cláusula de escape	
d) Restricciones fitosanitarias	
e) Restricciones zoosanitarias	
f) Cuotas	
g) Normas de calidad	
h) El Sistema Generalizado de Pre- ferencia (SGP)	
2. Productos mexicanos sujetos a in -.....	109
vestigación en la Comunidad Econó- mica Europea.	
a) Dumping	
3. Productos mexicanos sujetos a in -.....	114
vestigación en el Canadá	
a) Dumping	
4. Comercio afectado-carga fiscal.....	115

Capítulo V

Conclusiones y recomendaciones	118
Bibliografía.....	128

INTRODUCCION

Los cambios, las alteraciones, la inestabilidad e incertidumbre que reinan en el sistema de comercio internacional, de manera fundamental influyeron para llevar a cabo la investigación sobre el tema EL PROTECCIONISMO EN EL COMERCIO MUNDIAL (EL CASO DE MEXICO).

Sirve de hipótesis el hecho que en los países en vías de desarrollo, entre ellos México, las repercusiones negativas de las restricciones a sus exportaciones, además de frenar sus posibilidades de recuperación económica, paralizan el comercio internacional en áreas del mundo donde resultan beneficiados principalmente los países desarrollados.

Es posible en este marco de desventajas, aprovechar coyunturas a través de las cuales el comercio exterior de México cumpla con sus objetivos de contribuir en su desarrollo general.

Me propongo como objetivo el de señalar la existencia de una serie de medidas proteccionistas principalmente generadas en los países desarrollados, que limitan las perspectivas para el crecimiento del comercio mundial en el futuro, panorama desventajoso en cual se encuentra México y que implica en primer lugar, la necesaria formulación de estrategias del país en cuanto al sector externo y al de industrialización y, en segundo lugar, para ser utilizadas en forma directa por los empresarios exportadores para convertir al comercio exterior como un factor coadyuvante en la solución de la crisis económica, de la deuda externa y del de

desarrollo general del país.

Este trabajo me propongo desarrollarlo en los capítulos siguientes:

I. El Comercio Internacional y el Proteccionismo.

En este apartado analizo los flujos comerciales desde 1980 a 1986 tanto en sus corrientes entre países industrializados y los países en desarrollo y viceversa.

De igual manera, hago una exposición de las prácticas restrictivas de los países industrializados al comercio internacional y cómo influyen estas presiones proteccionistas en los países del tercer mundo, además de los esfuerzos del GATT para liberalizar el comercio mundial.

También incluyo una exposición del proceso de industrialización en México, sus limitaciones y sus avances.

Un aspecto interesante es el relacionado con la reconversión industrial que desde los inicios de la presente administración se ha convertido en una tarea cada vez más urgente conforme se ha ido procediendo a la apertura de nuestra economía. Sin embargo, deberá analizarse que la reconversión industrial de nuestro país, su impacto, no se dará de manera uniforme en todas las ramas industriales por lo que es aconsejable estudiar cuidadosamente cada sector contando con la participación directa del gobierno, trabajadores, empresarios y las universidades, estas últimas por su aportación tecnológica.

II. La Racionalización de la Protección en México.

En este capítulo se hace un amplio análisis de la nueva política arancelaria diseñada por el Gobierno Federal y concretamente el programa de racionalización de la protección, la que se ha convertido en parte fundamental del proceso de apertura, el que se ha llevado a cabo bajo tres tipos de medidas; la sustitución de los permisos previos por aranceles; la desgravación arancelaria; y la depuración del sistema de precios oficiales de importación.

Señalaré también el marco legal que protege a la producción nacional de las prácticas desleales de comercio internacional como son el dumping y la subvención.

Es de interés hacer referencia que conforme a la estrategia del cambio estructural en materia de comercio exterior, México ingresó al GATT, por lo que se hace un análisis del resultado de las negociaciones para nuestro ingreso y las ventajas que México obtiene de la adhesión como Parte Contratante.

III. El Comercio Exterior en México.

En esta sección me refiero a los propósitos expresados en el marco del Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior, el Plan Nacional de Desarrollo y el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones, diseñados por la actual administración, con el propósito de fomentar nuestro Comercio Exterior. De igual manera se hace un análisis de nuestras exportaciones e

importaciones en el periodo 1980-1986 y de algunos esquemas puestos en práctica para impulsarlas, como son el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX); la devolución de impuestos de importación a los exportadores; y un análisis del intercambio comercial con América Latina, por considerarlo nuestro mercado natural.

IV. La exportación de productos mexicanos sujetos a restricción o investigación.

Por último, presento una recopilación de las investigaciones sobre nuestras exportaciones en los Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y Canadá.

Se incluyen los productos que se les aplicó impuestos compensatorios, que se les investigó por dumping o que se les aplicó la cláusula de escape, además de las restricciones fitosanitarias, zoonosanitarias, cuotas, normas de calidad. Por último, se presenta un amplio cuadro de productos que desde 1978 hasta 1986 fueron retirados del Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos.

Para finalizar, se presenta información sobre la carga fiscal o montos de impuestos que han pagado los productos mexicanos de exportación, que están bajo investigación de impuestos compensatorios.

Capítulo I

EL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL PROTECCIONISMO

1.- El desarrollo del comercio mundial

Al concluir la 2a. Guerra Mundial se manifestó un aumento continuo y significativo del comercio mundial. Durante los años setenta, la tasa media anual de crecimiento del volumen de comercio fue superior al 7% según el Fondo Monetario Internacional. En los ochenta, la tasa de crecimiento se redujo a la mitad de la registrada en la década anterior.

En el cuadro no. 1 observamos que en 1980 las exportaciones de los países industrializados representaban el 65.2% del total mundial y para 1986 se estima que éstas representan ya el 73%. En cambio las exportaciones de los países en desarrollo en 1980 representaban el 34.8% del total y para 1986 disminuyen al 27%.

En relación a las importaciones, el cuadro que estamos analizando nos indica que en 1980 los países industrializados efectuaron el 71.8% del total y para 1986 el 74.6%, en cambio los países en desarrollo en 1980 importaron 28.2% del total pasando al 25.4% en 1986.

Por supuesto, las exportaciones en términos absolutos nos muestran descensos al igual que las importaciones en cuanto se refiere a países en desarrollo.

Son poco alentadoras las perspectivas para el crecimiento del comercio mundial en el futuro. A este respecto, cabe señalar el fortalecimiento de las presiones proteccionistas, pero es de mayor peso el hecho de que diferentes proyecciones han previsto

para el futuro tasas bajas de crecimiento global en los principales mercados de la economía mundial. El Fondo Monetario Internacional (FMI) prevé para los años venideros una tasa de crecimiento en los países industrializados de alrededor del 3% anual, y de entre el 3 y el 5% en los países en vía de desarrollo. Dado que dos tercios de las exportaciones mundiales se destinan a las economías desarrolladas de mercado, estas expectativas modestas de crecimiento, no auguran bien en cuanto a la expansión del comercio mundial durante lo que resta del actual decenio.

Una evaluación más amplia de los acontecimientos recientes, revela a la vez logros y fracasos. La recuperación de 1984 fue tan fuerte como la de 1976, pero más débil que la de 1968. Por haber sido geográficamente desigual, contribuyó a que se registraran importantes desequilibrios en las cuentas corrientes, que a su vez vinieron a sumarse a las antiguas presiones proteccionistas existentes; especialmente en los Estados Unidos. Dicha recuperación frenó, pero no llegó a invertir, la tendencia al crecimiento de la ya alta tasa de desempleo en Europa Occidental.

Cuadro No. 1
BALANZA COMERCIAL MUNDIAL
1980 - 1986
(Miles de millones de dólares)

AÑO	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES		
	PAISES INDUSTRIALES	PAISES EN DESARROLLO	TOTAL MUNDIAL	PAISES INDUSTRIALES	PAISES EN DESARROLLO	TOTAL MUNDIAL
1980	1.153.1 (65.2)	616.3 (34.8)	1.769.4	1,369.3 (71.8)	538.3 (28.2)	1,907.6
1981	1.218.5 (67.2)	595.3 (32.8)	1.813.8	1,297.7 (68.8)	589.2 (31.2)	1,886.9
1982	1.155.6 (68.7)	527.4 (31.3)	1.683.0	1,219.2 (68.7)	554.9 (31.3)	1,774.1
1983	1.139.8 (69.2)	508.1 (30.8)	1,647.9	1,200.2 (70.1)	511.8 (29.9)	1,712.0
1984	1.214.5 (69.5)	532.2 (30.5)	1,746.7	1,309.1 (71.8)	513.8 (28.2)	1,822.9
1985	1,257.9 (71.2)	508.2 (28.8)	1,766.1	1,360.8 (72.9)	507.1 (27.1)	1,867.9
1986 ¹	1.301.9 (73.0)	428.8 (27.0)	1,784.7	1,408.4 (74.6)	481.7 (25.4)	1.890.1

FUENTE: Boletín del Fondo Monetario Internacional (FMI). Volumen 15, Agosto de 1986.

1 Estimado.

NOTA: Los números en paréntesis representan la participación del total mundial.

2.- El proteccionismo de los países desarrollados.

En gran parte, el crecimiento económico mundial y, en especial, de los países industrializados en las décadas de los cincuenta y de los sesenta, se debió al continuo aumento del comercio internacional, el que creció a una tasa cuatro veces más rápida que la del producto. Este, a su vez, se vió estimulado por las continuas reducciones a la protección pactadas básicamente por los países desarrollados durante esos años. La década de los se ta nta se inició con presagios de crisis económica al desmoronarse el sistema monetario internacional establecido en Bretton Woods, lo que fue una consecuencia directa de las políticas económicas seguidas por las principales potencias económicas.

En los cincuentas y sesentas, los países desarrollados habían realizado importantes reducciones a sus niveles arancelarios, con lo que su efecto proteccionista se había reducido sustancialmente. Al institucionalizarse los tipos de cambio fluctuantes, la utilidad de los aranceles, como instrumento regulador del comercio, quedó en entredicho: fluctuaciones anuales de hasta el 30% de las divisas de los principales países desarrollados, hacen prácticamente nugatoria la eficacia de niveles arancelarios promedio del 10%.

Por ende, los bajos aranceles y el "sistema" de tipos de cambio fluctuantes, hizo que las medidas no arancelarias cobraran una nueva dimensión dentro del sistema de protección de los países desarrollados, conduciendo a lo que se ha llamado el "neoproteccionismo".

Es claro, las prácticas restrictivas de los países industrializados al comercio internacional, se han acentuado durante periodos recesivos de sus economías. Por lo general las presiones proteccionistas tienden a aumentar durante las fases descendentes de la actividad económica asociada a un aumento del desempleo. Se acentúa por la presión de industrias y trabajadores para que sus gobiernos aislen sus sectores productivos de la competencia importadora. Por su parte, los afectados por las políticas proteccionistas, entre ellos los importadores y consumidores, no influyen en la política tan activamente.

Las presiones proteccionistas se hacen especialmente agudas cuando se generalizan a escala mundial las condiciones de recesión, como las ocurridas en 1979-1982 en la economía mundial, hecho que propició el recrudecimiento de las restricciones comerciales de los países industrializados. La consecuente contracción del mercado ha llevado a estos países a tener serias fricciones entre ellos mismos, en áreas neurálgicas de sus economías como son la siderúrgica, industria automotriz y electrónica, amén de la agrícola. Sin embargo, las repercusiones negativas de tales restricciones al comercio internacional han sido mayores para los países en vías de desarrollo, ya que los obstáculos a sus exportaciones han frenado su incipiente recuperación económica y, a la vez, han llevado a graves dificultades en el cumplimiento de sus compromisos de deuda externa.

De esta manera, a la caída en los ingresos de exportación derivada de la baja en los precios internacionales de las materias primas como consecuencia de la recesión a nivel internacional,

se agrega el efecto negativo del proteccionismo sobre sus exportaciones, particularmente las que compiten con las producciones internas de los países desarrollados.

Si bien la "Ronda Tokio" del GATT tuvo como propósito central reducir los obstáculos no arancelarios al comercio internacional, es decir, buscar limitar el "neoproteccionismo", los códigos de conducta ahí aprobados e incorporados a las legislaciones comerciales de países desarrollados, han sido selectivamente utilizados por esos países como armas restrictivas e intimidatorias ante importaciones competitivas provenientes de terceros países. Merced a estos códigos y en virtud de la crisis recesiva experimentada por las economías de los países industriales, en éstos se desataron fuertes campañas proteccionistas promovidas por la relativa facilidad con que productores y sindicatos nacionales pueden invocar, aún sin justificación económica, su innovada legislación comercial para proteger sus mercados internos.

En muchos de estos países se buscó reducir la inflación que sufren a través de medidas monetarias, lo que agravó la recesión económica y el desempleo. Una vez que sus economías repuntaron, las políticas monetarias se han seguido utilizando para evitar la reavivación de la inflación. En el caso de Estados Unidos, ésto ha provocado a través de los flujos internacionales de capital, una fuerte sobrevaluación del dólar, lo que a su vez ha conducido a un déficit comercial récord, merced a la caída de sus exportaciones y al aumento espectacular de sus importaciones. Este hecho ha reforzado las tendencias proteccio-

nistas en el mercado más grande del mundo y principal cliente de México.

De esta manera, se han multiplicado en prácticamente todos los países desarrollados, la aplicación de restricciones no arancelarias, en muchos casos utilizando los códigos de conducta del GATT para este propósito.

El suceso más significativo durante los años ochenta, en cuanto a su efecto sobre el comercio mundial, quizá sea el viraje que se ha dado en las posiciones comerciales de muchos países. Esto lo ha ejemplificado de la manera más gráfica, el enorme déficit comercial de Estados Unidos (Dls. 170.000 millones en 1986, cifra que ha seguido creciendo) y su contrapartida, los superávit de otros países industrializados (Japón, Dls. 83.000 millones y Alemania Federal, 52.000 millones, ambos en 1986). Asimismo, los montos requeridos para pagar el servicio de la deuda de varios países importantes de América Latina han tenido un doble efecto: han conducido a una disminución de las importaciones y a la implementación de campañas para promover sus exportaciones, con el fin de mejorar su posición en cuenta corriente. Este proceso ha afectado a Estados Unidos más severamente que a otros países.

En comparación con otros países industrializados, el mayor grado de receptividad de Estados Unidos, con respecto a las exportaciones de bienes manufacturados provenientes de los países en vía de desarrollo, sólo podrá exacerbar aún más los efectos del proteccionismo norteamericano. En 1986, la proporción represen

tada por las importaciones de manufacturas provenientes de países en vía de desarrollo, en las importaciones totales de las tres grandes áreas industrializadas fue: Estados Unidos, 63%, Comunidad Económica Europea 23% y Japón, 7%.

Entiendo, que las medidas comerciales son sólo uno de los elementos del mosaico de problemas de política general que pesan sobre la economía mundial. Unas mejores políticas comerciales no son por sí solas suficientes para fortalecer y difundir el crecimiento económico y la creación de puestos de trabajo, porque no pueden resolver los problemas a que dan lugar la ineptitud de las políticas monetarias fiscales. Por todo lo anterior, resultaría especialmente oportuno fortalecer las disciplinas del GATT; por ejemplo, en materia de subvenciones y medidas de protección y abrir aún más los mercados.

3.- La Industria de México

El modelo de desarrollo seguido en México, coloca a nuestro país en el primer lugar de América Latina como exportador de bienes y productor de hidrocarburos y en el segundo como productor de manufacturas. En las últimas décadas, la industria se constituyó en el motor del crecimiento económico, con lo cual se logró, en este proceso, su ampliación y diversificación acelerada. El nivel de crecimiento de la industria, durante este periodo, fue superior al de la economía en general y aumentó significativamente su participación en la producción nacional (cuadros no. 2 y 3).

Con el proceso de industrialización, se conformó un conjunto de ramas productivas que alcanzaron un importante nivel de integración nacional, un acentuado grado de autodeterminación tecnológica, un aprovechamiento racional de los abundantes recursos nacionales, una mayor articulación con otras actividades con efectos multiplicadores sobre ellas y, finalmente, una creciente capacidad para satisfacer la demanda de bienes básicos de la mayoría de la población. Adicionalmente, ciertas actividades han incursionado competitiva y eficientemente en el mercado internacional.

Pese a los evidentes logros de nuestra industrialización, existen importantes deficiencias que se han agudizado en el periodo reciente.

La limitación más importante de nuestro proceso de industrialización

zación es la desequilibrada relación entre industria y comercio exterior que persiste desde hace varias décadas. Como consecuencia, el sostenimiento de elevadas tasas de crecimiento de la producción manufacturera, ha requerido un componente importado cada vez mayor, del cual los volúmenes de exportación de manufacturas han podido financiar sólo una proporción pequeña y decreciente.

En el período 1977-1981, este proceso fue reforzando los obstáculos al desarrollo económico, y culminó con la crisis de 1982, la cual constituye la expresión más clara de las limitaciones del proceso de industrialización. Dicha crisis se manifestó como la interrupción repentina y brusca del crecimiento económico, acompañada de una elevada inflación y de déficit externo y público de proporciones sin precedentes.

Entre las causas macroeconómicas de la crisis, el crecimiento acelerado de la demanda agregada, condujo a que la infraestructura económica resultara insuficiente para satisfacer los requerimientos derivados de la demanda global y del propio sector industrial. Asimismo, la política cambiaria, que estableció un tipo de cambio fijo, independientemente de las diferencias inflacionarias respecto del exterior, implicó la sobrevaluación del peso y agudizó los problemas de la balanza de pagos.

El desfavorable contexto económico internacional contribuyó a precipitar la crisis y a deteriorar aún más el déficit de cuenta corriente, como resultado de la recesión generalizada de la economía mundial, la contracción del comercio internacional, el

alza en las tasas de interés y la caída del precio y de la demanda del petróleo.

Sin embargo, la crisis iniciada en 1982 es sólo la agudización de los problemas estructurales del desarrollo industrial.

La concepción de la estrategia industrial adoptada, consistente en la sustitución indiscriminada de importaciones, resultó incompleta porque no contempló la necesidad de lograr la articulación de la planta productiva, lo que dejó vacíos importantes en las cadenas productivas y derivó en una desvinculación en la industria y entre los distintos sectores económicos. Esta estrategia tuvo como política rectora la protección excesiva, permanente y desigual y descuidó el estímulo selectivo a la oferta productiva como condición necesaria para la integración eficiente de la industria.

La economía nacional ha adolecido de otras deficiencias estructurales, dentro de las que destaca el carácter dependiente e insuficiente del desarrollo tecnológico incorporado al proceso de crecimiento. El aparato productivo mexicano no ha sido capaz de generar una dinámica tecnológica propia, donde la expansión de los esfuerzos en investigación y desarrollo se dé en función de los requerimientos de la planta productiva que es el seno y origen de la innovación tecnológica para la producción. Nuestra infraestructura industrial ha tendido a ser una deficiente copiadora de técnicas diseñadas para otros mercados y sistemas productores, desaprovechándose, asimismo, la creciente -aunque aún limitada- inversión en investigación y desarrollo.

Por otro lado, no ha podido aprovecharse plenamente las economías de escala que se desprenden de la dimensión y estructura del mercado nacional y el potencial exportador y, por el otro, no ha estimulado una articulación más eficiente entre empresas de distintos tamaños, tendiendo así a esquemas de integración vertical de las grandes empresas en lugar de aprovechar las ventajas de la subcontratación entre éstas y las pequeñas y medianas industrias.

Debemos agregar otros problemas, la concentración excesiva de la planta productiva alrededor de los grandes centros de consumo -en particular el área metropolitana de la Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara-, generando con ello crecientes deseconomías como producto de la aglomeración excesiva, así como costos sociales elevados en términos no sólo de la dotación de recursos básicos e infraestructurales sino, de manera alarmante, en términos del agudo deterioro del medio ambiente.

Estos factores estructurales, aunados a un contexto internacional desfavorable, han redundado en una estructura industrial con serios problemas de integración y poco articulada con los demás sectores económicos, que no han generado suficientes empleos productivos para responder a las necesidades nacionales.

Cuadro No. 2
PRODUCTO INTERNO BRUTO POR ACTIVIDAD ECONOMICA
 (Variaciones porcentuales)

Actividad Económica	1970-75	1975-80	1981	1982	1983	1984	1985	1986*
1. Agropecuario. Silvicultura y Pesca	3.0	3.8	6.1	-0.6	2.9	2.5	3.8	1.9
2. Minería	6.0	12.8	15.3	9.2	-2.7	1.8	-0.7	-7.0
3. Industria Manufacturera	7.1	7.2	7.0	-2.9	-7.3	4.8	5.8	-6.2
4. Construcción	6.9	7.2	11.8	-5.0	-18.0	3.4	3.0	-15.0
5. Electricidad	9.9	8.9	8.4	6.6	0.7	7.4	8.3	5.0
6. Comercio. Restaurantes y Hoteles	6.5	6.5	8.5	-1.9	-10.0	2.9	1.7	-6.0
7. Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	12.2	10.7	10.7	-3.8	-4.8	6.4	2.3	-2.0
8. Servs. Financieros Seguros y Bienes Inmuebles	5.7	4.4	4.8	2.9	2.1	2.9	2.5	1.0
9. Servs. comunales, sociales y personales	6.7	6.3	7.7	4.4	0.3	3.3	-0.8	-1.0
Servs. bancarios imputados (-)								
T O T A L : PIB	6.5	6.7	7.9	-0.5	-5.3	3.7	2.8	-4.0

FUENTE: Sistema de Cuentas Nacionales de México S.P.P.

* Estimado.

Cuadro No. 3
PRODUCTO INTERNO BRUTO POR ACTIVIDAD ECONOMICA
(Estructura Porcentual)

Actividad Económica	1982	1983	1984	1985	1986*
1. Agropecuario, <u>Silvi</u> cultura y Pesca	8.8	9.6	9.5	9.6	10.2
2. Minería	3.8	3.9	3.8	3.7	3.6
3. Industria <u>Manufactu</u> rera	24.1	23.6	23.8	24.5	24.0
4. Construcción	5.5	4.7	4.7	4.7	4.2
5. Electricidad	1.6	1.7	1.8	1.9	2.0
6. Comercio, <u>Restauran</u> tes y Hoteles.	25.5	24.2	24.0	23.8	23.3
7. Transporte, <u>Almace</u> namiento	7.4	7.4	7.7	7.6	7.8
8. Servs. <u>Financieros</u> , Seguros y Bienes Inmuebles	9.8	10.6	10.5	10.5	11.0
9. Servs. <u>Comunales</u> , Sociales y <u>Persona</u> les	14.9	15.8	15.7	15.2	15.6
Servs. <u>Bancarios</u> <u>Im</u> putados	(1.4)	(1.5)	(1.5)	(1.5)	(1.7)
T O T A L	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Sistema de Cuentas Nacionales de México, S.P.P.

* Estimado.

4. La reconversión Industrial en México

El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) establece la necesidad de que México emprenda un proceso de cambio estructural, tendiente a lograr una industria más sólida, más eficiente e integrada hacia adentro y más competitiva hacia afuera. Esta transformación implica superar rezagos importantes en términos de eficiencia y competitividad, rellenar huecos en las cadenas productivas, realizar un esfuerzo gigantesco de generación de empleos y divisas pero en particular enfrentar gradualmente a la industria de los países desarrollados, la que en los últimos 10 ó 15 años ha iniciado un proceso de cambios pronunciados en aspectos tecnológicos e industriales que ha sido calificada como una nueva revolución tecnológica industrial.

Esta revolución ha permitido a los países desarrollados introducir una nueva generación de productos y procesos en sus formas de organización y estructuras industriales, que han dado lugar a la optimización en el uso de sus factores abundantes: capital, tecnología, organización y que les han llevado a ahorrar y sustituir el uso de aquellos factores que tienen los países en desarrollo en grandes cantidades como son mano de obra y recursos naturales.

Entre las principales manifestaciones de la revolución tecnológica aludida, destacan la robotización, el ahorro de energía, la sustitución de acero por materiales más baratos o con cualidades superiores. Esto es, el surgimiento de una tecnología de

punta la que esta produciendo cambios irreversibles que permiten a los países desarrollados adelantarse, todavía más, en algunos renglones y recuperar industrias que hace unos años se consideraban perdidas frente a los países en desarrollo como la textil y del vestido, la del calzado y la siderúrgica.

Prácticamente todos los países desarrollados en los últimos años han dado respuesta a los retos económicos, sociales y tecnológicos que han enfrentado a través de programas explícitos, dirigidos a mantener, alcanzar o recuperar la competitividad internacional de su industria.

En algunos de estos países, como es el caso de los Estados Unidos, los esfuerzos han respondido principalmente a señales del mercado, en tanto que, la mayor parte de los países Europeos, Japón y algunos países de desarrollo medio como Corea del Sur, la reconversión de industrias maduras ha provenido de programas explícitos a nivel de rama o subrama concertados entre el gobierno, el sector empresarial y el sector social.

Los logros de estos programas son evidentes, como lo muestran las experiencias de diversos países, independientemente de su naturaleza y del grado de éxito alcanzado.

La experiencia muestra que las acciones de reconversión tienen que ser selectivas, en virtud de que requieren de planeación, administración y de grandes cantidades de recursos financieros: de mediano plazo, ya que las reconversiones requieren inversiones y cambios en la organización y métodos de trabajo

que toman tiempo: concertadas, porque exigen compromisos de las empresas y de sus obreros en términos de inversión, cambio tecnológico, productividad y competitividad, que a su vez requieren, de parte del gobierno, de un marco definido de política sectorial y de apoyos diversos: con responsabilidad social ya que, en algunos casos de la reconversión se derivan efectos ahorradores de empleo que deben preverse para aplicar programas que redunden en soluciones sociales y, finalmente, tienen que ser concretas, pues se realizan en empresas específicas, con inversiones físicas, trabajadores y una organización determinada.

En México, la reconversión industrial se reconoció como un proceso necesario desde principios de esta administración y se ha convertido en una tarea cada vez más urgente conforme se ha ido procediendo a la apertura de la economía, a la racionalización del sector público, a la desincorporación de empresas estatales no estratégicas y a la adopción de otras acciones de naturaleza estructural.

Sin embargo, en nuestro país el impacto de la nueva revolución tecnológica y las necesidades de reconversión industrial no se dan de manera uniforme en todas las ramas. Un diagnóstico preliminar mostraría tres tipos de situaciones:

- a) Ramas industriales en que el país son razonablemente eficientes ya que en la última década la industria ha realizado un proceso importante de inversión e incorporación de tecnología moderna, con escalas de producción y niveles de

precios y calidad que pueden competir con los internacionales.

Tal es el caso de la industria petroquímica, la cementera, la del vidrio y otros materiales de construcción, y algunas subramas de la industria de alimentos, bebidas y medicamentos.

- b) Ramas industriales maduras en donde, por diversos motivos, no se alcanzan los niveles de modernidad, productividad y competitividad en términos internacionales, como la siderúrgica, la textil, la fabricación de autopartes, los bienes de capital y la electrónica de consumo.
- c) Ramas emergentes, como las telecomunicaciones y la computación, los nuevos materiales y la biotecnología, en las que se amplía la brecha tecnológica e industrial con los países desarrollados, pero que se deben impulsar selectivamente con proyectos que nazcan con perspectivas de competitividad en un plazo razonable.

Las ramas industriales competitivas requieren programas de fomento y apoyo que les permitan continuar sus programas de inversión e incorporación de tecnologías modernas y, de ser posible, las induzcan a crear una capacidad tecnológica propia y una organización cada vez más eficiente, en beneficio de los consumidores nacionales y de la balanza comercial.

Las ramas industriales maduras son las que requieren, por lo

general, emprender programas de racionalización, modernización y reestructuración industrial -que hoy se podrían englobar bajo el concepto de programas de reconversión industrial- que les permitan aproximar sus formas de organización, sus tecnologías, sus escalas de producción, sus costos y sus niveles de calidad a condiciones internacionales.

Por lo que se refiere a las ramas industriales nuevas, debe apuntarse la necesidad de participar en ellas, no únicamente por la vía industrial, sino también por la vía de la investigación tecnológica y de la formación de recursos humanos. Por ello, es necesario ser muy selectivos en la concertación de esfuerzos propios a realizar y definir la participación de la inversión extranjera, asegurando una efectiva transmisión de tecnología.

Capítulo II

LA RACIONALIZACION DE LA PROTECCION EN MEXICO

1.- La Nueva Política Arancelaria

La economía mexicana ha sufrido durante los últimos años fuertes impactos en su estructura, provenientes tanto del exterior como por parte de los agregados internos. Esta vulnerabilidad, ha puesto de manifiesto la necesidad de una estrategia global de desarrollo, en la que el cambio comience desde la base, éste es, un cambio estructural.

Ante esta perspectiva, resulta de vital importancia modificar la estructura económica, para así contar con un aparato productivo sólido y competitivo. Para lograr estos objetivos, ha sido necesario elaborar un proyecto de largo plazo en el que los diversos tipos de política económica se coordinen. En este ámbito, se suscriben las acciones concretas planteadas en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE).

Bajo sus lineamientos, en lo que a la política de comercio exterior se refiere, durante los últimos años se ha modificado sustancialmente la estrategia, pasando de un enfoque orientado al mercado interno basado en la sustitución de importaciones con un alto proteccionismo, al fomento de la producción destinada al exterior en base a una mayor eficiencia y competitividad de la industria nacional, para lo cual se ha requerido llevar a cabo un proceso de apertura gradual del mercado interno.

En este nuevo esquema, ante la necesidad de lograr que los productos nacionales incrementen su participación en los mercados mundiales al elevar su competitividad, se ha dejado atrás dadas

las nuevas condiciones de la economía nacional, el concepto proteccionista bajo el cual se desarrolló la industria por más de cuarenta años.

Así, la política comercial y concretamente el Programa de Racionalización de la Protección, se ha convertido en parte fundamental el proceso de apertura de la economía del país. A través de este programa, se disminuyen los niveles redundantes de protección pero sin exponer abruptamente el mercado nacional a la competencia externa.

El proceso de apertura gradual de la economía, se ha llevado a cabo a través de tres tipos de medidas comprendidas en el Programa de Racionalización de la Protección: 1) La sustitución de los permisos previos por aranceles y la reestructuración arancelaria; 2) el programa de desgravación arancelaria, y 3) la depuración del sistema de precios oficiales para dar paso a un instrumento más moderno y eficaz, como son las cuotas compensatorias.

a) Permiso previo de importación.

Esta medida fue posible llevarla a cabo, debido a las nuevas condiciones económicas así como por el manejo de un tipo de cambio realista, dando un paso importante en la apertura comercial y contribuyendo en lo posible a disminuir las presiones sobre la balanza de pagos, a la vez que el sistema de protección a través de aranceles se hace más transparente, como puede verse en el cuadro no. 4 en 1980 existían solamente el 24% del total de las fracciones arancelarias sujetas

Cuadro No. 4

FRACCIONES DE LA TARIFA DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACION
CLASIFICADAS POR REGIMEN LEGAL
ENERO/DICIEMBRE
(Millones de dólares)

AÑO	Total de Fracs.	Valor Total	CONTROLADAS				LIBERADAS			
			Fracs.	%	Valor	%	Fracs.	%	Valor	%
1980	7,776	17,794	1,866	24.0	10,578	59.5	5,910	76.0	7,215	40.5
1981	7,877	22,652	2,083	26.4	17,524	77.4	5,794	73.6	5,128	22.6
1982	8,008	14,437	8,008	100.0	14,437	100.0	- - -	- - -	- - -	- - -
1983	8,023	7,630	6,320	78.8	7,216	94.6	1,703	21.2	414	5.4
1984	8,063	10,047	5,219	64.7	8,383	83.4	2,844	35.3	1,664	16.6
1985	8,091	11,804	839	10.4	4,140	35.1	7,252	89.6	7,664	64.9
1986	8,206	9,456	638	7.8	2,631	27.8	7,568	92.2	6,825	72.2
1987 ^{1/}	8,297	9,412	502	6.0	2,432	25.8	7,795	94.0	6,980	74.2

^{1/} Actualizada al 15 de mayo de 1987 con valores Enero-Diciembre de 1986.

FUENTE: Dirección General de Aranceles.-SECOFI.

21/V/87

al permiso previo de importación y en 1982 se sujetó a ese régimen a toda la Tarifa de Importación dada la profunda crisis iniciada en la economía nacional y para el 15 de mayo de 1987, únicamente se controla el 6% de las fracciones, las que representan el 25.8% del valor de la importación total y por ende el 94% restante de fracciones no requiere permiso previo de importación.

b) Desgravación arancelaria

A partir del mes de abril de 1986 se ha continuado con el proceso de racionalización de la protección con el programa de desgravación arancelaria, planteado para llevarse a cabo en cuatro etapas durante 2 años y medio, para finalizar en octubre de 1988, con lo que se logrará una estructura arancelaria cuyo objetivo final es tener 5 tasas en un rango entre 0 y 30%. (0, 10, 20, 25 y 30%).

Actualmente, después de la segunda etapa de desgravación realizada el mes de marzo de 1987, se cuenta con siete tasas arancelarias en un rango de 0 a 40%, con una media arancelaria de 21% y una dispersión de 12.1%, indicadores que muestran el gran avance obtenido en el propósito de homogeneizar la estructura arancelaria (vease el cuadro no. 5). Antes de iniciar el proceso de desgravación se contaba con 10 niveles en un grupo de 0 a 100%, una media de 25.5% y una dispersión de 18.8%. (La media arancelaria, es la media aritmética simple de las tasas arancelarias utilizadas en la TIGI, y la dispersión arancelaria es la desviación estandar de las tasas respecto a la media arancelaria).

Cuadro No. 5
PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1986 - 1988

SITUACION AL <u>1/</u>		SITUACION AL:				NO. DE FRACCIONES
ARANCELES	NO. DE FRACCIONES	30 ABRIL 1986	4 MARZO 1987	31 DICIEMBRE 1987	31 OCTUBRE 1988	
0	251	0	0	0	0	299
<u>5^{2/}</u>	325	0	0	0	0	
		10	10	10	10	
10	3,218	10	10	10	10	3,521
20	53	17.5	15	12.5	10	
25	1,372	22.5	20	20	20	1,345
30	27	27.5	25	22.5	20	
40	1,837	37	33	29	25	1,900
50	1,040	45	40	35	30	1,058
SUMA	8,123					8,123

1/ Se considera la Estructura Arancelaria al 29 de abril de 1986.

2/ El arancel 5%, 48 fracciones pasan a exento y las 277 restantes a 10%, a partir de abril de 1986.

FUENTE: Dirección General de Aranceles.-SECOFI.

En esta perspectiva para continuar en 1987, durante el mes de diciembre se realizará la tercera etapa del programa que afectará aproximadamente a 3,000 fracciones gravadas actualmente con tasas de 33 y 40%, siendo el arancel máximo al finalizar el año de 35%.

Los resultados más visibles de la aplicación de estas dos etapas, serán primero que la tasa máxima de arancel aplicada en la Tarifa de Importación será de 35% al finalizar 1987, y de 30% para 1988; y el número de tasas utilizadas permanecerá en 7 para disminuir al final a 5.

En suma, con el programa de desgravación programada, se pretende por una parte, hacer más homogénea la estructura de los aranceles medida en indicadores tales como la media y dispersión arancelaria y por otra, la de mayor relevancia, llevar a cabo el proceso de apertura de la economía en forma gradual, todo ello con el objetivo de promover la eficiencia y competitividad de la industria nacional.

En este ámbito y en forma complementaria a la política arancelaria, el manejo realista del tipo de cambio (con un margen de subvaluación que se estima en 30%) ha sido un importante factor que ha permitido continuar con este proceso, en tanto que se constituye en estímulo a la exportación y protege la producción nacional a través de encarecer las importaciones.

Sin embargo, debido a que los aranceles impactan directamen-

te la estructura productiva en términos de costos y precios, se considera que el proceso de desgravación es el camino adecuado, que conjuntamente con otras políticas macroeconómicas, promoverá la eficiencia y competitividad de la industria.

c) Precios oficiales

Complementario a la política arancelaria, se ha venido utilizando el mecanismo de precios oficiales como instrumento para combatir prácticas desleales al comercio exterior. De acuerdo a la Ley de Comercio Exterior, para fines de 1987 se eliminará completamente este mecanismo, al estar ya en vigor las cuotas compensatorias, instrumento más ágil, transparente y de aceptación internacional. A la fecha existen solamente 588 fracciones con precio oficial y 2 fracciones que ya están sujetas a cuotas compensatorias (sosa cáustica y trietilamina).

En el cuadro no. 6 se observa que en 1983 existen en la tarifa del Impuesto General de Importación 1353 fracciones arancelarias con precio oficial y éstas han venido disminuyendo hasta llegar únicamente a 588, al 15 de mayo de 1987. Cabe recordar que al ingresar México al GATT uno de sus compromisos fue el de retirar, salvo alguna excepción, el precio oficial a toda la tarifa al finalizar 1987. El precio oficial es un elemento de protección más a la industria nacional, ya que evita la subfacturación.

Cuadro No. 6
FRACCIONES ARANCELARIAS CON PRECIO OFICIAL EN LA TIGI

Concepto	1983	1984	1985	1986	1987*
Total de fracciones en la TIGI	8,023	8,063	8,091	8,206	8,297
Fracciones con precio oficial	1,353	1,348	1,191	960	588
Fracciones sin precio oficial	6,670	6,715	6,900	7,246	7,709

* Actualizada al 15 mayo de 1987

FUENTE: Dirección General de Aranceles. SECOFI.

2.- Prácticas Desleales de Comercio Internacional (Marco Legal)

- a) Ley Reglamentaria del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de comercio exterior.

En primer lugar, en la legislación mexicana sobre defensa contra prácticas desleales de comercio internacional, existe la Ley anteriormente mencionada, conocida también con el nombre de Ley Antidumping, la que fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 13 de Enero de 1986.

El propósito fundamental de la Ley es proteger a la producción nacional de prácticas desleales de comercio internacional y al efecto se grava la mercancía importada en tales condiciones, aplicándose cuotas o impuestos compensatorios.

Nuestra Ley considera como prácticas desleales el dumping y la subvención.

Se entiende por dumping la importación al mercado nacional de mercancías extranjeras a un precio inferior al valor normal que tengan las mismas, en el país de origen o de procedencia.

Se entiende por subvención, el otorgamiento directo o indirecto de cualquier estímulo, incentivo, prima, subsidio o ayuda de un gobierno extranjero a la fabricación, producción o exportación de una mercancía, para fortalecer su po-

sición competitiva, salvo el caso de prácticas aceptadas internacionalmente.

Un elemento importante de esta Ley es el hecho de que constituye la Comisión de Aranceles y Controles de Comercio Exterior como órgano de consulta del Ejecutivo Federal, para estudiar, proyectar y proponer criterios generales y las modificaciones que procedan en materia de comercio exterior, así como para participar en la aplicación de esta Ley conforme a lo establecido en la misma.

b) Reglamento contra prácticas desleales.

Junto con la Ley Reglamentaria del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de comercio exterior, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial publicó en el Diario Oficial de la Federación el Reglamento contra prácticas desleales de comercio internacional, en el mismo órgano informativo el 25 de noviembre de 1986, ambos documentos constituyen la legislación mexicana sobre defensa contra prácticas desleales de comercio internacional.

Estos elementos jurídicos ya han mostrado su aplicación práctica, pues en la actualidad se han impuesto cuotas compensatorias de importación a la sosa caústica y la trietilamina.

Si esta Ley y su Reglamento muestran su objetividad en la

práctica, el gobierno federal tendrá toda la razón al retirar los precios oficiales que han venido aplicándose a la importación de diversos productos y que en cierta forma sirven como elemento de protección, seguramente será necesario complementar algunas acciones oportunas como es el caso de obtener estadísticas de la importación por producto, por país, por empresas y por valor y volumen.

Desde luego su aplicación es posterior y no preventiva, lo que podría tener graves consecuencias si no se maneja cuidadosamente puesto que la importación de volúmenes elevados de determinados productos puede poner en serios problemas, en particular a la pequeña y mediana empresa.

En el Diario Oficial de la Federación correspondiente al 10 de julio de 1987 la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, publicó el inicio de la investigación administrativa a la importación de otros 3 productos que se presume se importan bajo el esquema del dumping y de ser el caso también se les aplicará un impuesto compensatorio, estos productos son: una revista, medidores para el consumo de energía eléctrica y monoisopropilamina, de procedencia extranjera.

3.- El Ingreso de México al GATT

El 25 de julio de 1986, el Secretario de Comercio y Fomento Industrial del gobierno mexicano, firmó en Ginebra, el Protocolo de Adhesión de México al GATT.

En función de lo anterior y conforme a la estrategia del cambio estructural en materia de comercio exterior, el gobierno mexicano solicitó su ingreso al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio, con el fin de impulsar el desarrollo de nuestro país, así como establecer una competencia favorable en los mercados internacionales.

El cambio estructural pretende que las exportaciones no petroleras cubran en forma creciente las necesidades de importación de la economía mexicana, por lo que se establece el cambio de la referida estrategia de sustitución de importaciones enfocada hacia el mercado interno y basada en una rígida estructura proteccionista hacia una estrategia de fomento a la exportación y mayor competitividad externa a través de una apertura gradual al comercio exterior.

A la firma del secretario de SECOFI, México se convirtió a partir del 24 de agosto de 1986 en la parte contratante número 92 de dicho Acuerdo General.

Siendo el GATT el único tratado multilateral que establece normas con respecto al Comercio Internacional y teniendo como objetivo la liberación del comercio de los países y siendo éste un

foro en donde se negocian la reducción de obstáculos al comercio para liberalizarlo y donde se discuten y solucionan los problemas derivados del intercambio, es conveniente el ingreso de México a este organismo, fundado en 1947 aunque es necesaria la revisión de sus propósitos y objetivos, puesto que en la actualidad principalmente las naciones industrializadas, violan con frecuencia sus mandatos, pues para nadie es desconocida la creciente ola proteccionista de esos países en perjuicio fundamentalmente de los que están en proceso de desarrollo.

a) Resultados de las negociaciones para el ingreso de México al GATT.

Como parte del proceso de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), se efectuaron negociaciones bilaterales en materia arancelaria con 10 países, lo que dió como resultado la negociación de concesiones en 373 fracciones arancelarias de la TIGI, con un valor representativo de 15.9% respecto a la importación total de México en 1985.

En apoyo de los programas de desarrollo industrial, además de negociar un arancel máximo de 50%, el gobierno mexicano mantiene la facultad de establecer aranceles adicionales hasta por la mitad del impuesto general de importación vigente, en casos de importancia excepcional, para evitar recurrir al uso de permisos de importación, y teniendo como fecha límite para aplicar dichas tasas el 31 de diciembre de 1994.

Las negociaciones bilaterales se efectuaron teniendo como marco de referencia solicitudes de concesión por un total de 1,516 fracciones arancelarias. Se realizó un proceso de consulta ante dos tipos diferentes de foros u organismos; por un lado, la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior (CACCE), y por el otro, la Comisión Mixta de Procesos de Integración de la que forman parte las organizaciones representativas del sector privado y diversas dependencias del sector público.

Derivado de dichas consultas y recomendaciones, se obtuvieron los siguientes resultados de la negociación:

- a) Se negoció sólo una fracción genérica, relativa a papel periódico o prensa, por considerar que su campo de aplicación está claramente definido, no se afecta a la producción nacional que es deficitaria y la importación se sujeta a permiso previo y a cuota.
- b) Se negociaron sólo dos productos incluidos en el Acuerdo Multifibras. Se trata de textiles de usos técnicos que no se fabrican en el país.
- c) Se hizo concesión en sólo un producto siderúrgico que se halla actualmente bajo la restricción de cuotas de importación en el mercado norteamericano (73.27.A.Ex., malla de alambre soldada). La negociación es condicional a un arreglo bilateral que elimine dicha restricción a las exportaciones mexicanas.

- d) La negociación no incluyó ningún producto que forme parte del grupo de medicamentos básicos del programa de la industria farmacéutica. Del mismo modo, tampoco incluye ningún componente o producto final del programa de la industria automotriz.
- e) Los productos comprendidos en diversos programas de desarrollo industrial como, por ejemplo, la industria electrónica, se negociaron con el criterio de propiciar la importación de insumos, partes y componentes que permitan seguir cumpliendo las bases de dichos programas y a la vez protejan adecuadamente sus productos finales. Se hizo, por ejemplo, una concesión en máquinas computadoras (excepto microcomputadoras) y sus partes, comprometiendo únicamente la consolidación de un arancel de 40% pero manteniendo las fracciones sujetas a permiso previo, por las condiciones y necesidades especiales de este sector.
- f) Se negociaron 156 fracciones comprendidas en los capítulos 84 al 90 que incluyen en su gran mayoría bienes de capital, de las cuales se detectó que existe producción nacional en 85 de ellas. Con excepción de tres fracciones; en prácticamente todas las restantes se negociaron aranceles superiores a los vigentes por márgenes de 5 a 20 puntos.

Se tomó en cuenta la sensibilidad y el carácter estratégico de la producción de bienes de capital en renglones

tales como máquinas-herramientas, para la construcción, gruas, bombas, equipo de generación y transmisión de electricidad, etc., con objeto de limitar al mínimo las concesiones en estos productos. Aún cuando se procuraron márgenes adecuados, se evitó caer en la sobreprotección a esta industria por los efectos negativos que pudiesen tener a largo plazo.

- g) Los bienes de consumo negociados se incluyen en 62 fracciones arancelarias que abarcan del capítulo 1 al 22 para los bienes no duraderos y en su mayoría básicos, y del capítulo 85 al 97 para los bienes duraderos. Una parte importante de estas concesiones se refiere a productos sujetos a permiso previo y bajo el sistema de cuotas de importación. Otro grupo lo representan artículos que se eliminarán del permiso de importación, después de períodos que alcanzan hasta ocho años, lo que permitirá a la industria nacional contar con plazos razonables para mejorar calidad, variedad, precios, etc., en sus productos.
- h) En relación al sector agropecuario, se negociaron 66 fracciones de los capítulos 1 al 19 manteniendo para los más sensibles de ellos el requisito de permiso previo, principalmente productos de los cuales existe un gran déficit en el país, como la leche, la grasa butírica y los sebos, o insumos indispensables para el sector, como las semillas para siembra y los productos para inseminación, se evitó totalmente la negociación de productos básicos de alta prioridad social como los cerea-

les y granos, o de productos sensibles como las frutas frescas.

- i) Las bebidas alcohólicas fueron negociadas sujetas a una cuota de importación.
- j) En general, los productos que se negociaron con bajos aranceles, corresponden a materias primas de uso difundido en la industria y que no se pueden obtener en el país, como el asbesto, el coque de hulla, el óxido de aluminio, el níquel en bruto, el mineral de estaño; o cuyo abastecimiento interno es insuficiente como los cueros y pieles en bruto y las pastas para papel. Este último producto se negoció sujeto a cuota de importación, para evitar el daño a la producción nacional y permitir la importación de los faltantes.

Según el tipo de productos que comprenden, las fracciones se distribuyen de la siguiente manera:

Cuadro No. 7
FRACCIONES NEGOCIADAS, POR TIPO DE BIEN

TIPO DE BIEN	NO. DE FRACC.	VALOR DE IMPORTACION 1985	PORCIENTO S/IMP. TOTAL DE 1985
B. Consumo	62	165.2	1.4
B. Intermedio	198	1,134.7	9.5
B. Capital	113	588.8	5.0
T O T A L	373	1,886.7	15.9

FUENTE: Dirección General de Aranceles.-SECOFI.

Para el conjunto de la Tarifa de Importación Mexicana, se consolidó una tasa de arancel máximo de 50%, con excepción de las 373 fracciones mencionadas, en las que se hicieron concesiones específicas a tasas inferiores al 50%.

Se tomó como referencia la estructura arancelaria vigente al 29 de abril de 1986. De las 373 fracciones negociadas sólo en 30 de ellas se hicieron concesiones a un nivel de arancel inferior al existente en esa fecha, de las cuales 14 se consolidarían de inmediato, a partir de la fecha de adhesión, y 16 se consolidarían después de un período de 3 o de 5 años.

En las negociaciones bilaterales participaron nueve países y la Comunidad Económica Europea (CEE). Estados Unidos, principal socio comercial de México, resultó el país más relevante, tanto en número de fracciones concedidas (210), como en la proporción de comercio negociado (12.5% de las importaciones totales de 1985). Le siguen en importancia Canadá y la CEE, el primero con 41 fracciones negociadas, que comprenden el 4.8% de la importación y la segunda, con 128 fracciones en las que se otorgó concesión y que comprenden el 3.1% de la importación total. Estos países abarcan prácticamente la totalidad de las fracciones negociadas.

De los restantes siete países destacan: Nueva Zelanda, que en sólo 20 fracciones negoció el 2.4% de la importación mexicana, principalmente de productos agropecuarios (ganado de cría, leches, lanas, cueros, etc.); Japón, le concedieron 10 fracciones que incluyen el 1.3% de las importaciones; con los cinco últi -

mos países (Suecia, Noruega, Suiza, Austria y Finlandia) se negociaron 83 fracciones, con el 1.8% de la importación. Hay que tomar en cuenta que algunas fracciones fueron negociadas con más de un país, por lo que al sumar la participación de cada uno resulta necesario evitar la duplicación y de este modo se obtiene un total negociado de 15.9% en relación a la importación de 1985.

Conforme al mandato del Presidente de la República y la opinión externada al efecto por la Cámara de Senadores, el Protocolo de Adhesión contempla cuatro importantes elementos adicionales:

- Se toma debida nota de la condición de México como país en desarrollo, en razón de la cual México gozará del trato especial y más favorable que el Acuerdo General y otras disposiciones derivadas del mismo, establecen para estos países.
- La salvaguardia sobre la potestad del Estado Mexicano a ejercer plena soberanía sobre sus recursos naturales, particularmente en el sector energético, en este sentido la política nacional en la materia se ajustará a lo establecido por la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- Se reconoce el caracter prioritario que México otorga al sector agrícola en sus políticas económicas y sociales, con objeto de mejorar su producción agrícola, mantener su régimen de tenencia de la tierra y proteger el ingreso y las oportunidades de empleo de los trabajadores del campo.

El derecho de México de continuar aplicando su plan nacional de desarrollo y los programas sectoriales que de él se derivan, utilizando y estableciendo las medidas de política y fomento necesarias para su cumplimiento.

b) Ventajas del Ingreso de México al GATT

La adhesión de México al GATT y su plena participación en este organismo como Parte Contratante, implican derechos y obligaciones que están bien definidos tanto en las disposiciones del mismo Acuerdo General como en el Protocolo de Adhesión (con su Informe del Grupo de Trabajo). Mucho se ha escrito y comentado al respecto. Sin embargo, poco se ha dicho sobre los beneficios concretos y específicos (para exportadores e importadores) que se derivan de la participación de México en el GATT como Parte de pleno derecho, es decir, como una Parte Contratante más del Acuerdo General. El objeto de este análisis es hacer una lista de algunos de esos principales beneficios.

Ventajas Generales

Según se desprende de los textos oficiales del proceso de adhesión de México al GATT, cinco son, en esencia, los beneficios generales del acceso:

1. "Fomento de las exportaciones no petroleras mediante la aplicación de políticas de reconversión industrial y racionalización de la producción, que permitan el uso ade

cuado de los recursos y una vinculación eficiente con el exterior. Y se contempla la negociación comercial internacional (en el seno del GATT) como uno de los instrumentos para la consecución de este objetivo".

2. "Siendo el GATT un foro para analizar y discutir las tendencias del comercio mundial y considerar aquellas que distorsionan las corrientes comerciales, puede ofrecer un marco de mayor certidumbre a su esfuerzo exportador. Asimismo, conforme a su calidad de país en desarrollo, puede la negociación y el intercambio de concesiones dentro del marco multilateral permitir un acceso ampliado para los productos mexicanos en sus mercados de destino..." ya que está previsto en el Acuerdo General un trato especial y más favorable a este tipo de países por parte de los desarrollados.
3. Posibilidad de aplicar políticas que le permitan proteger los intereses industriales y comerciales cuando estos se vean amenazados de daño; ya sea por una situación económica interna desfavorable o por prácticas desleales de competidores del exterior. Es decir, algunas disposiciones del Acuerdo General permiten proteger la planta productiva, el empleo y la competitividad adecuada de nuestro sector productivo nacional.
4. Oportunidad de defensa de los intereses comerciales nacionales mediante mecanismos de solución de controversias que puedan surgir por prácticas unilaterales y no

acordes con el Acuerdo General que afecten a nuestros exportadores o importadores.

5. Posibilidad de participar con plena voz y derechos en la actual y futuras negociaciones comerciales multilaterales para defender y promover los intereses comerciales de los exportadores e importadores de nuestro país.

Ventajas Específicas

Estos podrían ser algunos de los beneficios concretos de nuestra pertenencia al GATT:

6. Posibilidad de negociar concesiones bien específicas (por producto y por país) en el marco de estas negociaciones económicas multilaterales que, en esencia, amparan las negociaciones bilaterales con los países a los cuales México le solicite reducciones arancelarias para productos de su interés. Cada sector, por cámara o por empresas, deberá aportar la lista de productos para los que se buscará negociar concesiones o reducciones arancelarias. Por tratarse de una Parte Contratante de reciente ingreso, México buscará hacer prevalecer sus derechos de abastecedor principal para los casos en que así sea. Por otra parte, por ser uno de los pocos países que han consolidado el 100% de su tarifa arancelaria, ésta le da un gran respaldo o peso negociador. Y si a ello se añade el hecho de que éste es el país de más reciente ingreso. -por tanto permanecen frescas las

concesiones otorgadas para su adhesión- en la mesa de negociaciones, la capacidad y fuerza negociadora de nuestro país se ve aún fortalecida por esta circunstancia. Hay que aprovecharlas ya con demandas amplias y concretas.

7. Igual posibilidad de solicitar concesiones o reducciones arancelarias con países que están buscando (o busquen) su adhesión al Acuerdo General (actualmente China, Bulgaria, Costa Rica, Marruecos, Túnez y Paraguay). Seguramente ya podrían presentarse solicitudes de algunas concesiones; aunque la práctica generalizada y aceptada en el GATT estriba en estos casos en no pedir concesiones entre países en desarrollo. Los países de economía centralmente planificada podrían caer en otra categoría y sí poderles solicitar concesiones específicas.
8. Acceso a la información sobre el régimen de comercio exterior de las demás Partes Contratantes y de los países que soliciten su adhesión al Acuerdo General. Esta información incluye: sistema arancelario, leyes y reglamentos sobre asuntos comerciales, de aduana, etc., sistemas y métodos de controles, planes de desarrollo, acuerdos bilaterales o multilaterales preferenciales, política fiscal y de compras públicas, política monetaria, lista y niveles de concesiones, etc. Lo cual sirve para orientar a nuestros exportadores sobre el terreno comercial de los nuevos socios dentro del GATT. La misma información puede adquirirse de las demás Partes Contratantes

(91) de este organismo.

9. Acceso permanente a información relativas a la reducción o aumento arancelarios así como a cualquier variación so bre barreras no arancelarias de las demás Partes Contratantes. Por lo cambiante de los niveles de concesiones de países en desarrollo con dificultades de balanza de pagos y de las barreras no arancelarias, esta informa - ción resulta muy útil para alertar a nuestros exportadores de las eventuales cambios y poder estar también aten - tos a las consultas que se lleven a cabo, con toda anti - cipación, sobre dichos cambios en la política comercial.
10. Recursos contra acciones violatorias del Acuerdo General de otras Partes Contratantes. Por ejemplo: recurso contra subsidios a las exportaciones, exceso de celo en la aplicación de ciertas normas técnicas, etc. Se puede asegurar que esta es una de las mayores ventajas de pertenecer al GATT. Para ello se deberá contar con informa - ción relativa a precios internacionales y vigilar cual - quier violación al principio de competencia leal o libre competencia. Se nos posibilita a imponer derechos anti - dumping (contra precios por debajo de su valor de mercan - cías de importación) o derechos compensatorios (para restituir el valor normal de bienes que hayan gozado pa - ra su producción o ventas de algún subsidio especial).
11. Posibilidad de participar en consultas para defender los intereses de los exportadores o importadores que se vean

afectados por alguna práctica desleal, por levantamiento de barreras súbitas a nuestras exportaciones, por justificaciones no fundamentadas en las normas y procedimientos del GATT, etc. varias disposiciones le dan derecho a nuestro país a solicitar la celebración de consultas con representantes de países que están afectando el curso normal de nuestros intercambios comerciales. Aún por ejemplo en el caso de deterioro de las condiciones comerciales de nuestras materias primas.

12. Recurso contra acuerdos discriminatorios que perturben nuestros intereses especiales con nuestros socios comerciales de mayor importancia. Por ejemplo, el Acuerdo de Libre Cambio entre E.U. e Israel, la adhesión de España y Portugal a la C.E.E. el Acuerdo de Libre Asociación entre Canadá y los países de la Cuenca del Caribe, etc. que en un futuro inmediato podrían perjudicar los intereses de muchos de nuestros exportadores, o el caso de aranceles preferenciales que se conceden a otros países en desarrollo y al nuestro no, por alguna razón especial discriminatoria. Un ejemplo, las distintas tasas arancelarias que aplica Francia a sus importaciones de aguacate en las que México paga el 6% e Israel el 1.5%. El acuerdo entre E.U. e Israel prevé una liberalización arancelaria total para 1995 (El acuerdo fue firmado el 22 de abril de 1985 y le concede E.U. trato de país en desarrollo a Israel).

13. Posibilidad de negociar mutuamente concesiones especia -

les y más favorables entre países en desarrollo, en el seno del Comité de Países Participantes (que con otros 15 países entre los que destacan la India, Corea, Perú, Israel, Argentina, Brasil, Pakistán, Rumania, Egipto, Uruguay, Yugoslavia, etc. México participa activamente). Este acuerdo se creó al amparo de la decisión sobre trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo (la llamada "Cláusula de Habilitación") el 26 de noviembre de 1971 y entró en vigor el 11 de febrero de 1973. En el seno de este grupo actualmente se lleva a cabo un intercambio de concesiones mutuamente benéficas.

14. Recurso para imponer restricciones a la importación cuando nuestro país atraviere por serias dificultades de balanza de pagos y, al mismo tiempo, nos dá posibilidad de obtener algún tipo de 'auxilio especial' de parte de nuestros principales socios comerciales. Se prevé que el GATT, en coordinación con otros organismos financieros, podrían conceder un trato de auxilio -con concesiones especiales- en caso de serias dificultades económicas.
15. Acceso a todo un campo amplísimo de información económica y comercial en el seno del GATT y del Centro de Comercio Internacional. Información sobre abastecedores, compradores, precios, barreras arancelarias y no arancelarias, corrientes comerciales, tendencias del comercio métodos, sistemas y programas de promoción, etc. Entre

los programas de asistencia del CCI (Centro de Comercio Internacional) están los relativos a embalaje, control de calidad, investigación de mercados, comercialización, capacitación, aspectos jurídicos del comercio internacional, etc.

16. Seguridad de mayor estabilidad o transparencia (reglas claras y precisas) sobre la política comercial de nuestro país y de los principales socios de nuestro país. Cualquier cambio deberá comunicarse a los sectores o entidades interesadas o afectadas. Es decir, deberá haber mayor estabilidad en las prácticas y políticas de importación y exportación. Por ello es necesario crear un mayor vínculo entre las oficinas gubernamentales que atienden temas del GATT y las organizaciones o entidades empresariales.
17. Auxilio técnico de ambas instituciones para cualquier asunto sobre comercio internacional (Ej.: normas de origen, SGP, embalajes, etc.) Expertos de ambas instituciones, dentro del programa de cooperación técnicas, pueden auxiliar a nuestros exportadores e importadores, cuando se justifiquen la necesidad.
18. Posibilidad de participar más activamente con los beneficios de ello derivados en los acuerdos sectoriales del GATT: sobre productos lácteos, carne de bovino y aviación civil. Nuestro país ha participado en los trabajos de estos comités e inclusive ya fue invitado a se

guir haciéndolo así. Invitación que se podría empezar a considerar para decidir el grado de participación en ellos.

19. Acceso desde ahora a los proyectos de la nueva tarifa de importación basada en el Sistema Armonizado publicada en el seno del GATT por los principales países desarrollados. Se ofrece también la posibilidad de negociar cada partida en caso de encontrar que los aranceles que se han venido cobrando por esos países hayan sufrido alguna modificación, sobre todo al alza. Cabe hacer notar que el Sistema Armonizado seguramente entrará en vigor el 1º de enero de 1988.
20. Para el sector agrícola existen condiciones muy especiales en el marco del GATT que pueden tener profundas repercusiones sobre nuestros exportadores y en menor medida nuestros importadores. Como es bien sabido, el comercio internacional de productos agrícolas sufre de una falta de disciplina, de manipulaciones comerciales y de subsidios nocivos para los países que gozan de ventajas comparativas naturales. Ello ha provocado una fuerte depresión en los precios, excedentes nunca antes vistos, canales de comercialización muy cerrados, compras gubernamentales bajo subsidio, trueque, y en fin, prácticas ajenas a las normas y principios del Acuerdo General que han sido sobre los países en desarrollo donde mayores efectos devastadores han tenido. En este contexto el GATT ofrece actualmente la posibili-

lidad de poder llegar a establecer y hacerlas aceptar políticas más cercanas a la libre competencia internacional, carente de subsidios y respetando la productividad natural de las distintas regiones. Nuestros exportadores de productos agrícolas deben vigilar con mucho celo la situación de las actuales negociaciones y ver cuáles serían sus demandas específicas en cuanto a prácticas de comercio, concesiones por productos y políticas de fomento a la producción de los demás participantes en la actual ronda de negociaciones. Hay que insistir en la búsqueda de concesiones inmediatas para nuestros productos tropicales de exportación.

21. Respecto al sector de los servicios, las empresas mexicanas cuya razón social se centre en estas actividades pueden iniciar el estudio de qué políticas o acuerdos internacionales podrían llegar a tener algún efecto sobre la "internacionalización" de esta actividad. Seguramente no será antes de que termine este siglo que se darán acuerdos específicos e intercambio de concesiones precisas para las actividades de este sector. Puede darse el caso que se empiecen a delinear los principios o normas generales que busquen regir el "comercio internacional de servicios". Mientras se llega a un acuerdo sobre definiciones, delimitaciones del campo de negociaciones, etc. las empresas mexicanas podrían informarse de la problemática jurídica y comercial de cada rama de su interés. Puede decirse que existe más o menos el consenso de considerar rubros

del comercio internacional de los servicios a los siguientes: banca, seguros, transporte, telecomunicaciones, cine, televisión, servicios de informática, turismo, servicios de distribución, servicios de salud, servicios de enseñanza, servicios culturales, de explotación o exploración de yacimientos petrolíferos, pesquerías, licencias y regalías, servicios personales, servicios del Estado, renta de la industria, la propiedad y del trabajo, industrias de producción de bienes (intereses por préstamos, dividendos, consultorías, etc.) y otras actividades, cuyos productos no son bienes tangibles; publicidad, contabilidad, construcción, diseño de ingeniería, consultoría administrativa, operaciones inmobiliarias, servicios profesionales, actividades de esparcimiento, etc. y la problemática se centra en el conflicto que pueda surgir entre las disposiciones de las legislaciones nacionales y los obstáculos que éstas puedan constituir para su comercialización internacional; en la posibilidad de intercambiar concesiones de bienes por servicios y en las represalias que pudieran ejercerse.

22. Acceso previo a la información relativa a las normas internacionales de certificación dado que, cuando no existan normas pertinentes o se realicen cambios, la Parte Contratante concernida deberá con toda anticipación hacerlas del conocimiento de las demás Partes interesadas por conducto de la Secretaría del GATT. Se prevé asimismo un plazo para poder formular observacioo

nes. Se puede por otra parte, recibir asistencia técnica en este campo.

23. El principio de trato nacional que deben recibir en otros países nuestros productos así como los bienes importados, dá una mayor estabilidad y seguridad a nuestras operaciones de comercio exterior. En otras palabras, no deberá haber leyes, prácticas, disposiciones, etc. que discriminen en el mercado nacional los productos provenientes del exterior. Este principio debe respetarse generalmente en la aplicación de impuestos internos al consumo y otras cargas fiscales, leyes, reglamentos y cualquier prescripción que afecte la venta, oferta, compra, transporte distribución, uso, etc. para no proteger la producción nacional en detrimento de la importada.

24. Desde luego, existen prácticas muy generalizadas de actividades de comercio exterior que no son compatibles con los principios o disposiciones del GATT. Algunas de ellas están bien identificadas y en el GATT se les denomina medidas o prácticas de la "Zona Gris". Consisten, en esencia, en los acuerdos de autolimitación de exportaciones (por ejemplo de automóviles, de acero, de algunos aparatos eléctricos, etc.). los llamados acuerdos de limitación ordenada, adoptados al margen de las normas multilaterales del GATT. Según el último informe anual sobre el sistema de comercio publicado por el GATT, actualmente existen más de 120 acuerdos bilatera-

les y sectoriales de la "Zona Gris". Además se pueden mencionar los contingentes voluntarios y no voluntarios; los entendimientos escritos o tácitos, acuerdos unilaterales o acuerdos bilaterales destinados a evitar el inicio de investigaciones o la imposición de medidas antidumping o compensatorias, todas ellas incompatibles con alguna disposición del Acuerdo General. Por otra parte, no hay que olvidar el llamado comercio de contra partida o simple trueque, cuya práctica cada vez no sólo se generaliza más sino que se lleva a cabo dentro de un marco de normas; desde luego ajenas al GATT, pero muy utilizadas, y casi siempre con justo motivo. En to do caso, el GATT ofrece una valiosa fuente de informa - ción para tomar el pulso de las tendencias comerciales internacionales y permitirnos reaccionar de la manera más apropiada en cualquiera de las corrientes.

25. Finalmente, podemos afirmar que el GATT, que ofrece un foro para las negociaciones multilaterales y los contac tos bilaterales, un marco normativo de las relaciones comerciales, entre los Estados, y una valiosa fuente de informaciones, posibilita a nuestros exportadores e im - portadores a obtener ventajas que antes no existían. Se necesita una concertación de esfuerzos entre los dis - tintos sectores para que éstas sean las máximas posi - bles.

Capítulo III

EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

1. El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984 -1988

En el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988, se expresa que dentro del marco del Plan Nacional de Desarrollo, el objetivo central de comercio exterior del país, será equilibrar, ampliar y diversificar las relaciones comerciales sobre la base del fomento permanente a las exportaciones de productos no petroleras y de la sustitución selectiva y eficiente de importaciones de bienes intermedios y de capital.

El imperativo de captar divisas, el creciente neoproteccionismo de los países desarrollados y los agotados expedientes de deuda externa y petróleo, hacen necesario consolidar un sector exportador selectivo y dinámico que, además de ser generador neto de divisas, presente ventajas comparativas reales y potenciales y sea competitivo y con alta capacidad de penetración y permanencia en los mercados externos.

El PRONAFICE es el primer compromiso político institucional que plantea que las políticas sectoriales se conviertan en el instrumento principal para asegurar que la rectificación del desequilibrio externo perdure. Es preciso dotar al sistema de los ajustes que se requieren para fomentar la eficiencia productiva y, paralelamente, lograr que la economía se vincule más eficientemente con el exterior.

De otra forma, la inercia de un debilitamiento paulatino de la

competitividad por la evolución de los precios relativos, obligará a continuar descansando, para corregir los desequilibrios externos en los instrumentos tradicionales.

Entendida así, la política de Fomento al Comercio Exterior se define en términos de una actividad de promoción activa y vigorosa, cuyo objetivo es "lograr una mayor exportación de mercancías y servicios y una sustitución más eficiente de importaciones".

El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior contempla, en el campo específico del comercio exterior, la concertación de acciones entre los sectores público, privado y social, como un requisito fundamental para el cumplimiento de los objetivos en un campo, como es el comercio exterior, en que los tres están íntimamente involucrados. Supone además que las acciones del sector público sean obligatorias y las del sector privado y social de carácter indicativo. Este es un elemento esencial de la estrategia económica y exige que en los programas y proyectos relacionados con la generación de divisas se establezcan esquemas que respeten la concertación y se fundamenten en ella. Además, precisamente a través de la programación de acciones y del compromiso, se fortalece la estructura misma de la concertación, lo que facilita la instrumentación y realización de metas cada vez más ambiciosas en materia de comercio exterior.

Por encima de estímulos fiscales y financieros, la política comercial cuenta con los instrumentos más poderosos para influir

en la asignación de los recursos entre actividades productivas. El esquema de protección, que incluye los aranceles, los controles y los precios oficiales, es el que mayormente influye en el desarrollo de actividades productivas específicas. Sin ello no es viable cualquier programa de fomento y, por lo mismo, resulta especialmente relevante la decisión del gobierno federal para corregir el problema institucional derivado de la separación entre el manejo de las políticas de fomento industrial y las de comercio exterior.

Consecuentemente, la afinación de instrumentos de fomento industrial requiere tener como base la estructura de protección por ramas y buscar que prevalezca la congruencia entre todos los instrumentos para que se logre el objetivo esencial de cambio estructural, que sólo esta sincronización podrá permitir.

Dado lo anterior el Plan Nacional de Desarrollo, cuyo Decreto fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de mayo de 1983, se propone 4 objetivos fundamentales que son:

- Conservar y fortalecer las instituciones democráticas;
- Vencer la crisis
- Recuperar la capacidad de crecimiento
- Iniciar los cambios cualitativos que requiere el país en sus estructuras económicas, políticas y sociales.

El desafío actual y de los próximos años consiste en recuperar, a partir de severas restricciones internas y externas, la capacidad de crecimiento del país sobre bases firmes de mayor

igualdad social, seguridad jurídica, mayor constancia en los avences y eficiencia en el uso de recursos, e iniciar simultáneamente cambios cualitativos en el aparato productivo y distributivo. Por ello, la estrategia económica y social propuesta en el PND, se centra en torno a dos líneas fundamentales de acción, estrechamente relacionadas entre sí; una de reordenación económica y otra de cambio estructural.

Específicamente, en cuanto a la política sectorial, industrial y de comercio exterior, se propone en sus lineamientos generales en el corto plazo, defender la planta productiva, mantener el empleo y, al mismo tiempo, avanzar en el cambio estructural para su integración a nivel nacional y su vinculación eficiente con el exterior.

La industrialización de México se ha caracterizado por un intenso ritmo de crecimiento de las actividades manufactureras, superior en promedio al resto de la economía, pero muy disímil al interior del propio sector. Se han realizado logros importantes en materia de producción, inversión, empleo y productividad que, sin embargo, se han visto cada vez más limitados debido a las deficiencias estructurales del aparato industrial.

Es indispensable, por tanto, vincular con claridad la reordenación económica y el cambio estructural en el ámbito de la industria y el comercio exterior.

2. Programa de Fomento Integral a las Exportaciones

El PROFIEIX es un "Subprograma de fomento a las exportaciones" con base en el PRONAFICE, el cual aglutina los instrumentos de planeación y programación para su ejecución y realización concreta.

El PROFIEIX contiene una filosofía de cambio estructural y delinea sus elementos, mantiene una liga indisoluble entre los objetivos del comercio exterior y el fomento industrial que propone se alcancen mediante un "programa de cambio gradual, concertado y sin exponer a la desaparición de un gran número de industrias", mediante el diseño de "un programa de reconversión industrial para auxiliar a las empresas a cambiar sus procesos productivos", que sea elaborado con "una participación activa de los sectores público, privado y social", teniendo en cuenta que el criterio de modernizar la industria nacional a través de la competitividad internacional determinará que muchas ramas industriales no podrán operar sanamente, si no destinan a la exportación porcentajes determinados de su producción.

Al referir los criterios y lineamientos retomando los que se contienen en el PND y el PRONAFICE, se destacan:

- a) "Los relacionados con el fomento del empleo";
- b) "La mayor utilización de la capacidad instalada";
- c) "La diversificación de mercados y productos"; y
- d) "Los grados de integración".

Se agregan asimismo los elementos de la estrategia, que debe

ser dinámica, selectiva y dirigida, que apoyará los sectores que generen "mayor proporción neta de divisas así como los que se identifican con el cambio estructural y contribuyan a concretar el perfil exportador" que el propio PRONAFICE plantea para finales de la presente década.

En forma más concreta, la selectividad se respetará con una estrategia de aplicación sectorial que en materia industrial comprende los programas de rama, que está elaborando SECOFI, los cuales deben fijar metas de exportación. En ese contexto en materia agropecuaria se contará con el concurso de la SARH y en materia pesquera con el de la SEPESCA, para que a través de programas y proyectos concretos el país "exporte lo que produce en condiciones eficientes".

Para ese efecto el PROFIEX contiene los lineamientos básicos, ya que señala que su estrategia se sustenta en la coordinación de instrumentos y políticas; la concertación de metas, acciones y apoyos; la evaluación y control de resultados. En todos los planes y proyectos se ha enfatizado la importancia que tienen todos estos elementos. De hecho, se ha demostrado que la promoción de exportaciones constituye el punto en el cual confluyen los objetivos de las políticas macroeconómicas y sectoriales y que la concertación de acciones ha sido interés permanente de esta administración.

3. El Comercio Exterior de México 1980-1986

Exportar supone competir con los productores más eficientes del mundo, ponerse a la altura de sus técnicas perfectas de comercialización y promoción y atraer y conservar el interés de compradores exigentes en mercados en los que la competencia es grande y, en muchos casos, que estén lejos. Lo anterior nos lleva a afirmar que los que pretenden participar con éxito en el comercio de exportación, deben estar dotados de entusiasmo, disciplina, dinamismo y amplios conocimientos sobre la materia.

México atraviesa por una crisis económica de graves proporciones y si bien es cierto que nuestro país es rico en recursos naturales, humanos e históricos, existe la necesidad urgente de integrar mecanismos, sistemas y fórmulas que logren la conjunción de estos elementos en planes y organizaciones competentes y eficientes, que realicen su pleno aprovechamiento, a fin de consolidar una base de desarrollo económico, congruente con las imperiosas necesidades nacionales. Entre las principales prioridades económicas del país, detectamos la captación de divisas, la generación de empleos, el fomento de las exportaciones y la sustitución de importaciones de bienes de capital, además del requerimiento para exportación, cuyos productos reúnan las características y normas convenientes a precios competitivos, de acuerdo con las especificaciones de la demanda.

En los momentos actuales que vive nuestra economía, debemos reconocer que es de importancia vital para el desarrollo del país, la conquista de un mercado extranjero de productos manufactura-

dos o semimanufacturados. Debemos hacer conciencia de que las exportaciones constituyen la prueba de fuego de una buena industria, en calidad, precios y en competencia en los mercados exte
riores.

El comercio exterior representa una área de oportunidad para el desarrollo del sector industrial, ya que éste es uno de los ins
trumentos determinantes que permitirán superar la crisis económica y consolidar la recuperación financiera del país.

Estamos convencidos de que el futuro inmediato del desarrollo de México está basado primordialmente en la exportación de productos no petroleros.

Los resultados en el sector externo de la economía mexicana de 1980-1986 se observan en el cuadro no. 8 en donde, después de registrar un saldo deficitario en 1980 y 1981 respectivamente en la Balanza Comercial; a partir de entonces ese saldo se re
vierte en positivo, llegando a registrarse el mayor de ellos en 1983 por la cifra de 13,761 millones de dólares, debido fun
damentalmente a una pronunciada baja de las importaciones, causadas por la escasez casi absoluta de divisas para su adquisi
ción.

No obstante el crecimiento de las medidas proteccionistas en el comercio mundial, en 1986 la Balanza Comercial continuó mos
trando un superávit el cual llegó a 4,374.8 millones de dóla
res, cifra inferior en 48% a la obtenida en 1985, principalmen
te como consecuencia de una mayor disminución en las exp
ortacio

nes en relación a las importaciones.

En efecto, mientras las ventas al exterior cayeron 27.9% al pasar de 21,866.4 millones de dólares a 15,759.3 las importaciones lo hicieron en 15.4%, al pasar de 13,460.4 a 11,384.5 millones de dólares.

En el cuadro no. 9 se observa que el sector petrolero en 1986, continuó conservando un saldo superavitario, sensiblemente menor (-60.4%) al registrado en 1985, al pasar de 13,422.8 a 5,321.3 millones de dólares, debido a la gran caída en las exportaciones, principalmente de petróleo crudo.

Por el contrario el sector no petrolero mejoró sus cuentas con el exterior al disminuir en forma importante su saldo deficitario de 5,016.8 a 986.5 millones de dólares, tanto por aumentos en sus exportaciones como menores importaciones.

Las exportaciones no petroleras durante 1986, se vieron apoyadas por diversas medidas establecidas por el gobierno federal, como lo fueron: el mantenimiento de la competitividad externa del tipo de cambio; la racionalización en la protección comercial y el programa de importación temporal para la exportación.

Las principales exportaciones del sector primario son: algodón, café, jitomate, legumbres y hortalizas frescas, además de ganado vacuno y miel de abeja.

Por lo que toca a las principales exportaciones de productos ma

nufacturados: cerveza, camarón congelado, fibras textiles artificiales, diversos productos químicos, vidrio, cemento, motores para automóvil, automóviles, partes para automóviles, plata en barras, jugo de naranja, hierro o acero manufacturado, maquinaria y equipo, entre otros.

Es importante destacar que durante 1986 las exportaciones no petroleras representaron el 60.3% de las exportaciones totales, después que en 1985 dicho porcentaje fue del 32.5.

De igual manera es interesante conocer el destino de nuestras exportaciones y de acuerdo a la información del INEGI, a los E.U.A., exportamos el 67%, al Japón el 7%, a la Comunidad Económica Europea el 13%, y ALADI el 4%.

Por otra parte, entre los principales productos exportados en 1986 están: maíz, semillas y oleaginosas, cueros, leche en polvo, sebos, aceites y grasas animal y vegetal, pasta de celulosa, gas butano, productos químicos, lámina de hierro o acero, barra y lingote de hierro o acero y principalmente maquinaria y equipo.

Cuadro No. 8

COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO
BALANZA COMERCIAL
(Millones de dólares)

AÑO	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	SALDOS
1980	18,486.2	15,134.0	-3,332.2
1981	23,929.6	19,419.6	-4,510.0
1982	14,421.6	21,006.1	6,584.5
1983	8,550.9	22,312.0	13,761.1
1984	11,254.3	24,296.0	13,041.7
1985	13,460.4	21,866.4	8,406.0
1986	11,384.5	15,759.3	4,374.8

FUENTE: Indicadores Económicos del Banco de México, S.A.

Cuadro No. 9
 BALANZA COMERCIAL DE LOS SECTORES
 PETROLERO Y NO PETROLERO a/
 MILLONES DE DOLARES

SECTOR	EXPORTACION		IMPORTACION		SALDO	
	1985	1986	1985	1986	1985	1986
T O T A L	21,866.4	15,759.3	13,460.3	11,384.5	8,406.0	4,374.8
Petrolero	14,766.8	6,258.5	1,344.0	937.2	13,422.8	5,321.3
No petrolero	7,099.6	9,500.8	12,116.4	10,447.3	-5,016.8	-946.5

a/ Cifras preliminares.

FUENTE: Grupo de trabajo del INEGI, SPP; SHCP y Banco de México

4. Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX)

En este marco, la Ley Aduanera establece el régimen de importación temporal para empresas exportadoras, mediante el cual las mercancías destinadas a integrar productos orientados a los mercados del exterior, se encuentran exentas del pago de los impuestos de importación. Cabe destacar que desde principios del año de 1983, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial eliminó el requisito de permiso previo para estas importaciones, de tal modo que con esto se ha dinamizado el sistema de importación temporal.

En el esfuerzo de actualizar y adecuar la importación temporal a las necesidades planteadas por el sector exportador, se instrumentaron los Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), a través del Decreto del 9 de mayo de 1985.

Este instrumento fue modificado el 19 de septiembre de 1986, a fin de ampliar las ventajas que las empresas pueden obtener a través de este mecanismo.

Los PITEX ofrecen a las empresas exportadoras facilidades aduanales y administrativas para la adquisición de las mercancías que requieren para el proceso productivo. La concepción de este instrumento como un Programa, obedece a la intención de brindar de manera integral a los exportadores, la posibilidad de importar in sumo, empaques, lubricantes, maquinaria y equipo para mejorar

sus condiciones de competencia internacional.

Los PITEX se otorgan a las empresas que efectúan exportaciones directas o indirectas por un mínimo del 10% de sus ventas totales, o por valor superior a un millón de dólares. La autorización del Programa concede a las empresas las siguientes ventajas:

- Plazo de permanencia de los insumos en el país por un año, prorrogable por un año más.
- Facilidades para garantizar el interés fiscal en cualquiera de las formas previstas por el Código Fiscal. En caso de que se utilice la fianza, ésta se determinará sobre el 10% del valor de los impuestos respectivos. Esta garantía se podrá aplicar sobre el valor revolvente de las mercancías importadas temporalmente.
- Autorización de un porcentaje de mermas y desperdicios, que no estará sujeto al requisito de retorno al extranjero o destrucción en presencia de la autoridad aduanera, por lo que las empresas pueden disponer de los mismos libremente.
- Posibilidad de vender hasta un 20% del producto de exportación en el mercado nacional, o hasta 30% si se realizan ventas fronterizas o libres, cubriendo los impuestos de importación de los insumos importados temporalmente.

Adicionalmente, cuando las exportaciones de la empresa represen

ten cuando menos el 30% de sus ventas, podrán importar maquinaria y equipo en forma temporal, bajo las siguientes condiciones:

- Plazo de permanencia por un mínimo de 3 años, que es la vigencia del Programa, el cual podrá ser prorrogado si se cumple con los requisitos mínimos de exportación establecidos.
- La garantía del interés fiscal en casos de fianza, se aplicará sobre el 20% del valor de la maquinaria y equipo.
- Autorización para la importación definitiva de estos bienes al cabo de tres años, si se les sustituye por otros que mejoren la eficiencia del proceso productivo.
- Para la maquinaria y equipo que se adquiera en propiedad, las empresas tendrán derecho a los estímulos establecidos para promover la inversión y el empleo (CEPROFIS).

El primer Programa fue aprobado el 4 de julio de 1985, y a partir de esa fecha y hasta diciembre de 1986, se han autorizado 220 Programas.

Los programas fueron concertados con el propósito de efectuar ventas al exterior durante su primer año de operación por valor de 1,136.4 millones de dólares, para lo cual requieren de importaciones por 526.2 millones de dólares para el mismo periodo, con lo cual el ingreso neto de divisas es de 610 millones de dólares (cuadro no. 10).

Cuadro No. 10
**PROGRAMA DE IMPORTACION TEMPORAL PARA PRODUCIR
 ARTICULOS DE EXPORTACION**
 (Miles de dólares)

	1985 A	1986 B	1985/86 A+B
Programas autorizados	77	143	220
Valor exportaciones	569,466	566,929	1'136,395
Valor importaciones	212,011	307,140	526,181
Categoría I (materias primas)	102,514	186,428	288,942
Categoría II (envases y empaques)	27,917	5,204	33,121
Categoría III (combustibles, lubricantes y refacciones)	11,186	3,360	14,546
Categoría IV (maquinaria)	74,360	109,224	183,584
Categoría V (equipos de investigación y seguridad)	3,064	2,924	5,988
Saldos de divisas	350,425	259,789	610,214

6-feb-87

FUENTE: Dirección General de Servicios al Comercio Exterior.-
 SECOFI.

Se autorizó la compra, durante 1985 y 1986, de materias primas de origen extranjero con valor de 289 millones de dólares, envases y empaques por 3 millones, y combustibles, lubricantes y refacciones por 14,5 millones. Este último rubro considera tanto refacciones para el equipo importado mediante los programas, como aquéllas que son necesarias para el funcionamiento de la planta productiva.

Las empresas que han suscrito PITEX corresponden a diversos sectores, tales como alimenticio (14), textiles (21), química (21), equipo de transportes y sus partes (45) y aparatos eléctricos y electrónicos (27). (cuadro no. 11).

Cuadro No. 11
P I T E X
SECTORES

S E C T O R	NUMERO DE EMPRESAS		TOTAL
	1985	1986	
1. Agricultura	2	6	8
2. Alimentos y bebidas	4	10	14
3. Textiles	3	18	21
4. Industria de la madera	2	5	7
5. Papel e imprenta	1	4	5
6. Química	8	13	21
7. Productos plásticos y de caucho	3	8	11
8. Fabricación de otros productos de minerales no metálicos	3	3	6
9. Industria siderúrgica	1	9	10
10. Equipo y sus partes para transporte	19	27	46
11. Maquinaria y equipo para industrias diversas	19	16	35
12. Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos	9	18	27
13. Aparatos de fotografía	-	1	1
14. Otras industrias	3	5	8
T O T A L	77	143	220

6-feb-87

FUENTE: Dirección General de Servicios al Comercio Exterior.
SECOFI.

5. Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (Draw Back)

Las empresas exportadoras que decidan utilizar el régimen de importación definitiva, para la adquisición de sus materias pri - mas, pueden solicitar la devolución de impuestos de importación de los insumos incorporados al producto exportado.

Este mecanismo fue reformado mediante el Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 24 de abril de 1985 y ofrece las siguientes ventajas:

- La devolución de impuestos se otorga por la importación de materias primas, partes y componentes, empaques y envases, com bustibles, lubricantes y otros materiales de origen extranje ro.
- La devolución comprende el impuesto advalorem y sus adiciona les.
- Se actualiza el valor de los impuestos, a efecto de devolver el mismo monto en términos de dólares, que el pagado al momen to de la importación.

Durante 1986 se aprobaron 1,140 solicitudes que correspondieron a 2,741.7 millones de pesos de devolución de impuestos y benefi cieron exportaciones por valor de 1,084.6 millones de dólares.

6. El Comercio de México con países de América Latina y del Caribe

Las relaciones comerciales de México con los países de América Latina y del Caribe, se han caracterizado durante los últimos años, por el superávit que permanentemente obtiene nuestro país con la región; cabe destacar que este superávit comercial se debe en buena parte al reducido monto de importaciones que México realiza de dichos países, las cuales, adicionalmente, han venido disminuyendo en forma paulatina.

No obstante el superávit que México obtiene con los países de América Latina y del Caribe, se puede observar que el valor de nuestras exportaciones hacia dichos países ha tendido a decrecer, sobre todo durante los últimos 4 años (cuadros 12, 13 y 14) En el comportamiento de estas exportaciones, ha sido fundamental la política de financiamiento, la cual permite que los productos mexicanos se coloquen competitivamente en los países de la región, financiándose en esta forma los déficits observados; ello, ha traído como consecuencia, que el nivel de endeudamiento que algunos países de la región tienen con México, se incrementa significativamente, aumentando por lo tanto el riesgo de cobro de los créditos otorgados por el Banco Nacional de Comercio Exterior.

Dado el grado de desarrollo y la vecindad geográfica de los países de América Latina y del Caribe, esta región representa para México un mercado natural para la venta de sus productos; sin embargo, el incremento de las exportaciones mexicanas hacia

la región, se puede ver obstaculizado por los déficits comerciales y el nivel de endeudamiento alcanzado por algunos países de la zona, y por lo tanto no tienen las divisas con que pagarlos, por lo que es necesario si queremos venderles también comprarles.

Sobre ALADI, en la reunión de marzo 1987, el Consejo de Ministros de los once países miembros tomaron importantes acuerdos para promover el Comercio entre sus integrantes, entre esos acuerdos está el de elevar el nivel de la reducción arancelaria del 5 al 10% de desgravación sobre los aranceles aplicados a terceros países y también el retiro de barreras no arancelarias de carácter administrativo, financiero o de otra naturaleza que impida o dificulte por decisión unilateral de un país las importaciones de otro país miembro.

Cuadro No. 12
 COMERCIO DE MEXICO CON PAISES DE AMERICA LATINA Y DEL CARIBE
 (Miles de dólares)

E X P O R T A C I O N

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	662,679	1'057,211	1'014,259	885,865	822,896	597,364	634,676
Mercado Común Centroamericano	246,873	415,471	398,306	401,884	354,965	269,150	205,019
Mercado Común del Caribe	11,347	94,198	83,247	63,008	22,545	53,559	20,846
Resto de América Latina	59,631	281,682	342,372	319,914	395,216	322,129	261,523
T o t a l E x p o r t a c i ó n	980,530	1'848,562	1'838,184	1'670,671	1'595,622	1'242,202	1'122,064

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática

Cuadro No. 13
 COMERCIO DE MEXICO CON PAISES DE AMERICA LATINA Y DEL CARIBE
 (Miles de dólares)

	I M P O R T A C I O N						
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	734,392	1'024,364	551,401	193,398	438,717	564,793	351,194
Mercado Común Centroamericano	32,047	99,645	64,276	25,927	30,673	30,486	18,478
Mercado Común del Caribe	8,178	7,190	2,342	1,614	3,011	3,195	997
Resto de América Latina	283,565	180,110	126,541	88,139	22,501	22,100	17,181
T o t a l I m p o r t a c i ó n	1'058,182	1'311,309	744,560	309,078	495,102	620,574	387,850

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

Cuadro No. 14
 COMERCIO DE MEXICO CON PAISES DE AMERICA LATINA Y DEL CARIBE
 (Miles de dólares)

S A L D O C O M E R C I A L

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	-71,713	32,847	462,858	692,467	384,179	32,571	283,482
Mercado Común Centroamericano	214,826	315,826	334,030	375,957	324,092	238,664	186,541
Mercado Común del Caribe	3,169	87,008	80,905	61,394	19,534	50,364	19,849
Resto de América Latina	-223,934	101,572	215,831	231,775	372,715	300,029	244,342
T o t a l	-77,652	537,253	1'093,624	1'361,593	1'100,520	621,628	734,214

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

Capítulo IV

LA EXPORTACION DE PRODUCTOS MEXICANOS SUJETOS A RESTRICCION O INVESTIGACION

1. Productos Mexicanos sujetos a investigación en los Estados Unidos

El aumento de las presiones proteccionistas es preocupante; una profundización de las restricciones al intercambio internacional conlleva una contracción del mercado mundial en un ambiente de crecimiento económico ya de suyo lento. Asimismo, la contracción del mercado impide a su vez la superación de rigideces estructurales y del logro de una división internacional del trabajo más racional, entorpeciendo aún más el proceso de reestructuración industrial internacional.

El comercio internacional se ha vuelto un negocio arriesgado ya que la barrera más importante a su buen funcionamiento es la incertidumbre. Las decisiones de invertir en instalaciones de producción para la exportación o en el desarrollo de un mercado, solamente pueden tomarse cuando el acceso a los mercados es relativamente seguro.

Las modalidades actuales del proteccionismo y del comercio "administrado" son una clara expresión de estas tendencias. Es interesante tratar de medir su impacto sobre las economías en desarrollo. Sin embargo, cualquier método de medición resulta arbitrario y parcial, pues no capta hechos subjetivos no mensurables en términos estadísticos, como la incertidumbre de los empresarios para invertir cuando el mercado es inestable, aún en el muy corto plazo, la medición del impacto basado en el volumen y valor de corrientes comerciales del pasado, no refleja el verdadero perjuicio que han causado las medidas proteccionistas

aplicadas por los países industrializados.

Sin embargo, este capítulo tiene el propósito de ejemplificar lo sucedido en la práctica, en los últimos 6 años al comercio exterior mexicano.

Reconfirmando la tesis anterior, en la publicación del GATT, "políticas comerciales para un futuro mejor, propuestas de acción" se manifiesta que "sin embargo, no se observa hoy una apertura del mercado mundial, sí un cúmulo cada vez mayor de medidas restrictivas que lo tienen (al comercio Internacional) al borde del estrangulamiento. En todos los países, las industrias, una tras otra, reclaman protección. Cada vez son más los casos en que se ignora o se elude la normativa comercial que se establece en el GATT".

Con la firma del Entendimiento sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios entre los Gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos y de los Estados Unidos de Norteamérica, el 23 de abril de 1985, se otorgó a México el beneficio de la "Prueba de Daño", con lo cual se obliga a los peticionarios que pretendan el inicio de una investigación en materia de subsidios e impuestos compensatorios, a presentar pruebas que fundamenten debidamente que las importaciones del producto en cuestión, están efectivamente dañando o amenazando dañar a la industria estadounidense, a fin de que el Departamento de Comercio determine o no la existencia de daño.

Lo anterior ha beneficiado los intereses mexicanos puesto que

ha disminuido drásticamente la presentación de peticiones en contra de productos mexicanos, así como el inicio por parte de ese Departamento de nuevas investigaciones.

Sin embargo, las investigaciones iniciadas con anterioridad a la entrada en vigor del Entendimiento para las que ya existía una Determinación Final, continuarán con sus Revisiones Administrativas Anuales, debido a que este Entendimiento no contempla retroactividad.

Actualmente existen 16 investigaciones en las que se están pagando depósitos o se ha pagado un impuesto compensatorio a las aduanas de los Estados Unidos.

a) Impuestos Compensatorios

Previamente a la firma del Entendimiento en Materia de Subsidios e Impuestos Compensatorios, el Gobierno de los Estados Unidos inició investigaciones en materia de impuestos compensatorios contra las exportaciones mexicanas de papelería escolar y de oficina y de escaleras de aluminio. Estas investigaciones no llegaron a su Determinación Final antes de la entrada en vigor del Entendimiento, por lo que se vieron sujetas al beneficio de la "Prueba de Daño", que condujo a las autoridades norteamericanas al retiro de las acusaciones en ambos casos.

Con posterioridad al Entendimiento se presentaron dos investigaciones, una en contra de malla de alambre de acero y

otra en contra de utensilios de cocina porcelanizados. En el primer caso, no se demostró daño, quedando el caso concluido. En cuanto a los utensilios, sí se demostró perjuicio a la industria norteamericana, aplicándose en consecuencia un impuesto compensatorio a las importaciones que realiza Estados Unidos de estos productos, procedentes de México.

En relación a las Revisiones Administrativas de las investigaciones vigentes, es decir, las que se presentaron y definieron antes de la entrada en vigor del Entendimiento, se procedió a analizar las propuestas de liquidación de impuestos remitidas por el Departamento de Comercio en las investigaciones, siguientes:

IMPUESTOS COMPENSATORIOS A PRODUCTOS MEXICANOS

INICIO DE LA DEMANDA	PRODUCTO	MONTO DE IMPTO. COMPENSATORIO	ULTIMA DETERMINACION
1980	Prendas de vestir de piel	11.75%; 3 empresas obtuvieron tasa cero	6-ags.-86
1981	Azulejos de cerámica	4.43%; 18 empresas obtuvieron tasa cero	5-dic.-86
1982	Pectina	11.19%; existe un acuerdo de suspensión	4-abr.-83
1982	Hilos de fibra de polipropileno	4.28% existe un acuerdo de suspensión	4-abr.-83
1982	Ciertas fundiciones de metal para la construcción	0.08% "de minimis"	20-mar.-86

1982	Esparragos frescos	negativo	13-may.-83
1982	Negro de humo	3.18%	ags.-86
1983	Cemento hidráulico y clinker	3.32% 3 empresas tasa cero	10-dic.-86
1983	Chicharrón de cerdo	negativo	29-ags.-83
1983	Vidrio flotado	1.63% existe un acuerdo de suspensión	5-dic.-86
1983	Ladrillos	11.75%, 2 empresas excluidas	1-dic.-86
1983	Ciertos productos de acero	4.98% *	27-feb.-85
1984	Varilla y barras de acero	2.03%; 4 empresas con 104.58% *	27-feb.-85
1984	Cal y cal hidratada	Determinación por empresas. Sonocal 55.89% Otras 1.21% 7 empresas excluidas	11-sep.-84
1984	Tubería de acero para perforación petrolera	5.84% *	27-feb.-85
1984	Ciertos productos textiles	3.7% 13 empresas excluidas	14-mar.-85
1984	Tubos de acero con costura	Determinación por empresas Hylsa 0.67% Otros 23.65%	2/abr/85 se terminó la investigación por retiro de la demanda

* Existe acuerdo de restricción voluntaria.

FUENTE: Dirección General de Negociaciones Económicas y Asuntos Internacionales.-SECOFI.

b) Dumping

En este caso hubo 9 investigaciones de dumping que afectaron a las exportaciones mexicanas de los siguientes productos:

Flores frescas.- El 17 de junio de 1986, el Departamento de Comercio de Estados Unidos inició una investigación antidumping en contra de ciertas flores frescas (claveles standard, crisantemos standard y pompon).

Con fecha 3 de julio de 1986 se determinó la existencia de daño a los productos estadounidenses y la Determinación Final dada a conocer por el Departamento en febrero de 1987, afectan de la siguiente manera:

<u>EMPRESAS EXPORTADORAS</u>	<u>MARGEN DE DUMPING %</u>
florex	4.60
visaflor	29.40
floreemor	excluida
tzitizic taretá	4.01
rancho daisy	29.40
rancho misión del descanso	24.33
rancho las dos palmas	29.40
las flores de México	29.40
rancho alisitos	17.38
las demás empresas	18.20

Con fecha 2 de abril de 1987, la Representación de SECOFI en la ciudad de Washington, notificó que la Comisión de Comercio In -

ternacional de los E.U.A. dictaminó la Determinación Final Afir-
mativa para aplicar impuestos antidumping a las exportaciones
mexicanas de claveles y crisantemos, negando esta aplicación a
las ventas de crisantemos pom-pom.

Tubería de acero para perforación petrolera.- El 29 de junio
de 1984, el Departamento de Comercio de Estados Unidos inició
una investigación antidumping en contra de tubería de acero pa-
ra perforación petrolera.

En su determinación Preliminar, la Administración de Comercio
Internacional dictaminó la no existencia de circunstancias crí-
ticas.

El 24 de junio de 1985 la Comisión de Comercio Internacional,
dió por terminada la investigación, considerando la notifica -
ción recibida del Departamento de Comercio, en el cual las em -
presas querellantes retiraron su solicitud, como resultado de
la firma del Acuerdo Relativo al Comercio de Ciertos Productos
de Acero entre los Gobiernos de México y de Estados Unidos.

Azufre elemental.- El 26 de octubre de 1984, el Departamento
de Comercio de Estados Unidos publicó los resultados finales de
la Revisión Administrativa de la investigación antidumping para
el caso de azufre elemental.

Como resultado de la revisión se determinó preliminarmente un
margen de dumping de 33% para el período 1º de junio de 1982 al
31 de mayo de 1983. Este margen se dictaminó en base a "la me-

por información disponible, debido a que ninguna de las dos empresas exportadoras (Agro Centro, S.A., y Prohuisa, S.A.) contestaron el cuestionario que les envió el Departamento de Comercio.

Con fecha 10 de junio de 1986, ese Departamento publicó el aviso para solicitar Revisión Administrativa de este caso; el periodo que cubriría dicha Revisión sería del 1º de junio de 1985 al 31 de mayo de 1986. A partir de esta fecha, no se ha dado seguimiento a esta investigación, máxime si se considera que las empresas involucradas dejaron de exportar en 1984.

Malla de alambre.- El 24 de octubre de 1985, el Departamento de Comercio de Estados Unidos y la Comisión de Comercio Internacional, recibieron una solicitud de inicio de investigación antidumping en contra de malla de alambre de acero al carbón, reforzada.

El 17 de diciembre de 1985, ese Departamento publicó el inicio de esta investigación. Con fecha 20 de diciembre de 1985, se llevó a cabo la votación relativa a dicha investigación en la Comisión de Comercio Internacional, determinándose la no existencia de daño.

El Departamento de Comercio de acuerdo a la legislación vigente en la materia, dió por terminada esta investigación.

Utensilios de cocina porcelanizados.- El 4 de diciembre de 1985, el Departamento de Comercio de Estados Unidos recibió

una solicitud de investigación antidumping en contra de utensilios de cocina porcelanizados. Ese Departamento decidió iniciar la investigación el 9 de enero de 1986.

En sus deliberaciones, los peticionarios (Porcelain-on Steel Committee of the Cookware Manufacture Association y General Houseware Corporation), afirmaron que en base a las cotizaciones FOB Nuevo Laredo, se presentaban márgenes de dumping del 10 al 131%.

Este Departamento de Comercio dió a conocer los resultados finales de esta investigación, el 10 de octubre de 1986:

<u>EMPRESA</u>	<u>MARGEN DE DUMPING %</u>
cinsa, s.a.	17.47
troqueles y esmaltes, s.a.	58.73
las demás empresas	29.52

Cemento hidráulico y clinker.- El 20 de octubre de 1986, el Departamento de Comercio de Estados Unidos recibió una solicitud para iniciar una investigación antidumping en contra de cemento

El 15 de diciembre de 1986, la Comisión de Comercio Internacional notificó la no existencia o amenaza de daño, por tal motivo no procedió esta investigación.

c) Cláusula de escape

La medida restrictiva que más evidencia el proteccionismo es la

interposición de la cláusula de escape, a la cual recurre el gobierno de un país desarrollado a petición de un productor nacional con el propósito de frenar importaciones que de alguna forma compiten con su producción. Al no encontrar otra forma de intimidación, es en última instancia el medio más socorrido para proteger su mercado. A últimas fechas, este tipo de restric - ción comercial ha venido amenos debido al uso de los novedosos mecanismos recientemente incorporados en la legislación comer - cial estadounidense.

Calzado.- La Comisión de Comercio Internacional, recomendó al Presidente Reagan aplicar retroactivamente al 1º de junio de 1985, una cuota global de 474 millones de pares de calzado no ahulado con valor de 2.50 dólares par. Asimismo, el establecimiento de un sistema de remates de porciones de cuota, a través de permisos o licencias para importación.

La cuota recomendada establece los siguientes incrementos anuales:

junio 1985	-	mayo 1987	-	no había incremento
junio 1987	-	mayo 1988	-	3%
junio 1988	-	mayo 1989	-	6%
junio 1989	-	mayo 1990	-	9%

El 30 de agosto de 1985, el Presidente rechazó la sugerencia de esta Comisión, para imponer cuotas, aranceles adicionales o cualesquiera otras restricciones a la importación de calzado no ahulado, argumentando que esas medidas "serían en detrimento de

los intereses económicos de la Nación".

Jugo de manzana.- El 17 de enero de 1986, la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos, recibió una solicitud de investigación de salvaguardia bajo la sección 201 de la Ley de Comercio de 1974, en contra de jugo de manzana.

Esta solicitud fue promovida por el representante comercial de Estados Unidos y no por una empresa privada. El 17 de abril de 1986 se llevó a cabo una audiencia sobre esta investigación, en la cual podría participar cualquier parte interesada.

La Comisión estuvo encargada de revisar si existía daño a la industria doméstica ocasionado por las importaciones del producto de referencia, para posteriormente, si fuera el caso, elevar su recomendación al Presidente de Estados Unidos antes del 28 de mayo de 1986, en el sentido de imponer cuotas a la importación para elevar los aranceles o aplicar ambas medidas a la vez. Sin embargo, el 13 de junio de 1986, la Comisión determinó que el jugo de manzana no estaba siendo importado por Estados Unidos en cantidades tales que causara o amenazara causar daño a la industria nacional.

Por lo anterior se dió por terminada la investigación de este caso.

d) Restricciones fitosanitarias

Las restricciones fitosanitarias de los Estados Unidos también

han obstaculizado las importaciones norteamericanas principalmente de productos agrícolas de origen mexicano, afectando al ingreso de cítricos mexicanos y otros productos frutícolas.

Las restricciones fitosanitarias por consiguiente han afectado la exportación mexicana de una gran variedad de productos hortofrutícolas entre los cuales se destacan: naranja, mandarina, limón, fresas y otras bayas así como pepiños, calabaza y demás hortalizas. Cabe señalar que dichas barreras fitosanitarias son de aplicación temporal y preferentemente se interponen cuando hay coincidencia con la temporada de cosecha de un producto dado a ambos lados de la frontera, provocando además gran incertidumbre para los planes de cultivo y exportación en México.

e) Restricciones zoonosanitarias

Las medidas restrictivas de carácter sanitario han obstaculizado las exportaciones de ganado en pie y carne deshuesada. En el primer caso se han cuarentenado los envíos debido a sospechas de brucelosis, y en el segundo se ha exigido la certificación de calidad por laboratorios oficiales del país exportador, autorizados e inspeccionados regularmente por las autoridades sanitarias de Estados Unidos que ahora exigen la revisión en México.

f) Cuotas

Otro de los mecanismos proteccionistas utilizados por Estados Unidos es el establecimiento de cuotas. Por este medio se fi -

jan discrecionalmente topes a la importación norteamericana de productos mexicanos, por ejem: productos que se vieron sujetos a cuotas (algodón y sus fibras, cacahuete, carne procesada, carne de res congelada, escobas de mijo, café, fresa congelada, ganado, pescado congelado, azúcar, lana y fibras artificiales, atún y sus productos y textiles).

g) Normas de calidad

Por último, una multitud de productos mexicanos es frenada cotidianamente en base a la apreciación de funcionarios aduanales que los rechazan por incumplimiento de las normas de calidad establecidas por los Estados Unidos.

h) Sistema Generalizado de Preferencias

Aunque ha disminuído la importancia de los derechos arancelarios como uno de los grandes instrumentos de la política comercial, todavía ofrecen una notable protección en determinados sectores. El objetivo del Sistema Generalizado de Preferencias ha sido el de brindar una preferencia arancelaria a los exportadores de países en desarrollo. La exclusión de un producto del SGP tiene el claro significado de reestablecer un arancel que lo coloca en posición igual a la de los países industrializados, pero en desventaja con los exportadores de otros países en desarrollo.

Bajo el SGP se ha excluído un gran número de productos de exportación mexicana cuyo valor ha ido creciendo desmedidamente en

relación a la exportación realmente beneficiada. Entre 1977-86 el valor excluido representó 4,340 millones de dólares.

Cabe hacer notar, que a pesar de haberse retirado la preferencia arancelaria, los productos mexicanos en su gran mayoría han permanecido en el mercado americano, incluso se ha incrementado su venta y como ejemplos bastante positivos mencionaremos a los siguientes productos; según se puede observar en el cuadro no. 15 : cerveza, pepinos, ajos, tomates, coles, mangos, brócoli y coliflor, sanitarios, motores para vehículos, generadores, interruptores, cable de encendido de vehículos y partes para vehículos, entre otros, los que han duplicado las exportaciones debido a su competitividad, precio, calidad, etc.

El sistema generalizado de preferencias indudablemente permite al exportador el beneficio del arancel cero, pero como país nos enfrentamos frecuentemente a presiones de carácter político, pues el esquema del SGP americano así está diseñado, otorgándole facultades discrecionales a su presidente para poder retirar, a productos, del beneficio o si lo considera de su interés hasta un país del beneficio total del SGP, como es el caso de Nicaragua y Paraguay.

Cuadro No. 15

MEXICO: PRODUCTOS EXCLUIDOS DEL SEP DE ESTADOS UNIDOS
(VALOR MILES DE DOLARES)

FRACCION TSUS	DESCRIPCION	AÑO DE EXCLUSION	IMPORTACION DE E.U. PROCEDENTE DE MEXICO	% 1/
<u>2/</u> 135.51	Las demás coliflores	1981 <u>3/</u>	303	74.0
		1982	304	55.3
		1983	369	64.8
		1984	535	68.4
		1985	386	43.7
		1986	369	52.7
<u>4/</u> 135.90	Pepinos frescos, refrigerados, o congelados, diciembre 1º al últi mo de febrero	1980	25,863	98.1
		1981	32,998	93.0
		1982	34,782	98.0
		1983	30,070	97.4
		1984	29,668	96.3
		1985	55,876	96.1
		1986	40,200	96.1
<u>4/</u> 135.95	Pepinos frescos, refrigerados, o congelados marzo 1º al 30 de abril	1982	12,752	98.5
		1983	17,203	96.5
		1984	8,532	96.1
		1985	17,890	96.6
		1986	15,790	95.7
		<u>4/</u> 136.20	Berenjenas.-abril 1º al 30 de no- viembre	1981
1982	1,518			97.6
1983	2,671			96.2
1984	1,640			90.1
1985	1,361			93.4
1986	2,125			96.1

<u>4/</u> <u>5/</u>	136.22	Las demás berenjenas	<u>1982</u>	6,013	98.6
			1983	6,456	98.5
			1984	6,534	98.2
			1985	7,450	99.3
			1986	7,129	97.7
<u>4/</u>	136.30	Ajos frescos, refrigerados o congelados	<u>1980</u>	6,121	77.2
			1981	6,581	74.5
			1982	10,142	68.0
			1983	6,646	63.7
			1984	6,943	71.3
			1985	7,000	64.9
<u>4/</u> <u>5/</u>	136.61	Las demás lechugas	<u>1982</u>	2,701	93.6
			1983	2,103	82.1
			1984	2,740	79.6
			1985	3,911	88.4
			1986	2,611	92.8
<u>4/</u> <u>5/</u>	136.80	Quimbongoes	<u>1980</u>	1,264	75.1
			1981	1,947	69.6
			1982	3,481	75.0
			1983	3,856	92.2
			1984	3,735	80.5
			1985	3,261	80.0
<u>6/</u>	137.04	Las demás semillas de "Cajanus cajan"	<u>1986</u>	4,670	28.8

4/	137.10	Pimientos grescos, refrigerados o congelados	1981	54,621	97.6
			1982	58,511	97.4
			1983	46,432	94.2
			1984	79,019	92.5
			1985	85,862	86.6
1986	62,479	78.2			
4/	137.50	Calabazas, frescas, refrigeradas o congeladas	1981	21,995	99.5
			1982	24,277	99.6
			1983	26,890	99.6
			1984	23,242	96.3
			1985	22,201	96.2
1986	19,630	95.7			
4/	137.63	Tomates frescos, refrigerados o congelados, noviembre 15 al último de febrero	1981	56,334	99.7
			1982	73,979	99.7
			1983	56,143	99.0
			1984	66,934	98.7
			1985	66,410	98.2
1986	148,542	98.8			
4/	137.71	Coles de Bruselas	1977	688	97.1
			1978	1,328	78.0
			1979	1,460	93.6
			1980	1,727	93.7
			1981	2,911	91.7
			1982	2,648	86.6
			1983	2,398	63.5
			1984	2,401	55.5
			1985	2,529	55.2
1986	2,426	77.1			

<u>4/</u>	148.17	Cantaloupes frescos abril 1º al 31 de julio o de septiembre 16 al 30 de noviembre.	1981	16,054	99.8
			<u>1982</u>	19,094	99.5
			1983	22,006	98.2
			1984	20,750	94.5
			1985	14,063	94.1
			1986	21,160	93.2
<u>6/</u>	148.30	Melones que se despachen del 1º de diciembre al 31 de mayo.	<u>1986</u>	6,746	35.6
<u>5/</u>	149.50	Otras frutas frescas, preparadas o conservadas.	<u>1986</u>	2,051	49.9
<u>2/</u>	167.05	Ale porter, stout y cerveza	1982	27,002	5.8
			<u>1983</u>	26,571	5.1
			1984	34,863	6.0
			1985	63,143	10.0
			1986	115,059	14.6
<u>6/</u>	168.98	Cordiales, licores de cerveza en recipientes que contengan cada uno más de 1 galón.	<u>1986</u>	7,361	47.0
<u>4/</u>	202.62	Molduras corrientes de madera sin perforar ni tratar CNC	1978	39,458	99.4
			<u>1979</u>	35,475	99.1
			1980	24,094	99.4
			1981	24,979	99.0
			1982	27,887	97.9
			1983	40,855	97.0
			1984	38,649	96.2
1985	36,684	96.1			
			1986	39,921	97.2

<u>4/</u>	138.05	Brócoli, coliflor y okra frescas refrigeradas o congeladas	1980	7,814	58.1
			1981	12,469	66.0
			1982	13,832	56.1
			1983	15,132	60.7
			1984	27,756	76.3
			1985	31,706	74.4
			1986	38,677	77.1
<u>4/</u>	141.77	Las demás legumbres y hortalizas con sal, en salmuera y encurtidas	1980	16,800	60.7
			1981	16,549	59.8
			1982	18,900	68.6
			1983	13,015	55.3
			1984	15,619	53.0
			1985	20,731	61.9
			1986	17,526	53.9
<u>4/</u>	146.76	Fresas congeladas	1981	22,961	91.0
			1982	15,222	86.9
			1983	13,293	78.9
			1984	14,008	82.3
			1985	13,081	79.8
			1986	12,859	75.4
			<u>4/</u>	148.03	Mangos.-septiembre 1º al 31 de mayo
1983	4,923	61.1			
1984	4,896	54.1			
1985	4,339	48.8			
1986	6,374	67.4			
<u>4/</u>	148.12	Cantaloupes frescos.- diciembre 1º al 31 de marzo			
			1981	3,130	89.1
			1982	6,684	92.2
			1983	2,614	63.1
			1984	7,259	80.0
			1985	10,104	65.7
			1986	8,573	60.1

<u>4/</u>	256.67	Las demás manufacturas de pasta de papel o cartón piedra	<u>1980</u>	53,718	89.9
			1981	78,152	89.2
			1982	91,307	88.2
			1983	94,575	86.1
			1984	96,428	83.4
			1985	113,471	82.5
			1986	117,791	81.2
<u>5/</u>	315.25	Los demás cordajes que no sean de estructura de cable.	<u>1986</u>	1,521	42.9
<u>4/</u>	407.16	Las demás mezclas de ácido naftalenetrisulfónico.	1984	114,645	64.9
			1985	138,779	38.2
			1986	2,199	2.5
<u>6/</u>	420.60	Compuestos de la plata	<u>1986</u>	4,865	36.7
<u>6/</u>	445.46	Resinas de cloruro de polivinilo	<u>1986</u>	21,167	38.2
<u>4/</u>	470.85	Productos colorantes de origen vegetal	1984	7,043	66.7
			1985	7,969	71.9
			1986	5,084	54.3
<u>4/</u> <u>5/</u>	473.52	Litargirio	1978	13,466	99.9
			1979	18,663	99.9
			1980	9,194	99.9
			1981	8,799	99.8
			1982	5,673	99.6
			1983	5,120	99.9
			1984	6,234	98.7
			1985	3,980	97.7
			1986	4,776	99.3

<u>2/</u>	473.56	Minio	1978	1,086	94.1
			1979	1,471	88.0
			1980	1,313	92.4
			1981	777	94.7
			1982	401	88.1
			1983	344	74.6
			1984	432	78.1
			1985	269	79.1
		1986	257	100.0	
<u>4/</u>	511.64	Bloques y ladrillos	1984	1,861	8.5
			1985	219	21.3
			1986	606	42.2
<u>2/</u>	522.21	Espato flúor que contenga más de 97% en peso de fluoruor de calcio	1979	23,546	51.9
			1980	31,575	50.0
			1981	34,500	48.5
			1982	18,673	57.9
			1983	17,237	60.5
			1984	20,853	43.9
			1985	16,341	42.2
			1986	17,362	48.7
532.31		Las demás baldosas y tejas	1979	938	56.6
			1980	1,132	53.3
			1981	1,020	46.9
			1982	1,603	61.6
			1983	2,003	55.5
			1984	3,884	57.7
			1985	4,125	47.3
			1986	2,994	34.0

<u>6/</u>	535.12	Ferritas	<u>1986</u>	3,456	7.1
<u>4/</u>	535.31	Aparatos sanitarios o higiénicos de materias cerámicas	1979	6,354	57.2
			1980	6,057	48.1
			1981	7,030	48.8
			1982	6,231	57.0
			1983	9,550	55.4
			1984	12,772	49.6
			1985	14,299	33.6
			1986	18,706	26.0
<u>5/</u>	540.21	Esmaltes, colores, vidriados y fundentes, molidos o pulverizados.	<u>1986</u>	2,800	39.9
<u>5/</u>	542.77	Vidrio coloreado o especial, que mida más de 100 pulgadas unidas.	<u>1986</u>	441	61.9
<u>4/</u>	545.25	Recipientes de vidrio 1/4 de pinta a 1 pinta	1984	10,580	50.1
			1985	21,187	59.8
			1986	17,260	46.4
<u>2/</u>	545.53	Clobos y pantallas	1978	7,798	58.3
			1979	9,751	59.5
			1980	8,348	50.6
			1981	9,500	50.0
			1982	8,041	47.1
			1983	11,233	46.0
			1984	10,918	38.0
			1985	9,585	29.4
			1986	6,891	19.7

<u>4/</u>	606.28	Ferromanganeso más de 1% pero menos de 4% de cobre en bruto	1985	8,795	53.3
			<u>1986</u>	7,262	26.8
<u>6/</u>	612.03	Cobre negro, cobre blíster y cobre en ánodos.	<u>1986</u>	3,872	4.7
<u>5/</u>	626.40	Poivo azul de cinc	<u>1986</u>	2,368	29.1
<u>5/</u>	642.45	Tejidos, telas, rejas de alambre recubierto con metal antes de la textura.	<u>1986</u>	571	52.0
<u>4/</u>	652.84	Muelles y ballestas para suspensión	1978	28,395	57.6
			<u>1979</u>	26,359	53.9
			1980	13,416	49.9
			1981	17,901	48.3
			1982	23,074	55.6
			1983	26,106	49.5
			1984	34,974	41.7
			1985	36,169	38.8
			1986	30,203	33.1
<u>2/</u>	654.08	Utensilios para la cocción y artículos de cocina.	<u>1986</u>	30,203	46.6
<u>4/</u>	660.48	Motores para vehículos automóviles distintos de los de encendido por compresión	1978	68,367	17.9
			<u>1979</u>	60,611	14.9
			1980	34,048	10.7
			1981	63,842	24.4
			1982	196,084	40.8
			1983	413,204	50.1
			1984	513,505	49.7
			1985	599,258	51.6
			1986	585,369	49.4
<u>6/</u>	661.20	Acondicionamiento de aire, que contenga un ventilador con motor y dispositivos para modificar la temperatura y humedad.	<u>1986</u>	63,367	14.9

4/	662.35	Pulverizadores de émbolos simple	1978	1,921	55.6
			1979	2,115	51.4
			1980	2,124	56.9
			1981	3,598	57.4
			1982	3,476	63.0
			1983	4,359	46.1
			1984	5,699	36.5
			1985	6,116	4.6
			1986	6,560	24.9
4/	664.10	Máquinas y aparatos elevadores	1986	59,327	5.8
4/	676.52 (56)	Las demás partes sueltas para máquinas de escribir	1977	37,751	7.8
			1978	44,971	7.3
			1979	58,372	7.6
			1980	72,848	7.5
			1981	100,439	7.6
			1982	128,143	7.8
			1983	168,794	5.3
			1984	258,312	5.3
			1985	287,030	5.9
			1986	23,433	4.0
4/	678.50	Máquinas para despallillar y picar tabaco	1983	123,299	7.3
			1984	183,295	6.7
			1985	262,934	8.4
			1986	216,958	6.2
4/	682.35	Motores de 1/100 pero de menos de 1 caballo de fuerza	1981	54,122	55.4
			1982	54,103	55.4
			1983	58,298	54.6
			1984	80,836	55.4
			1985	94,249	60.1
			1986	103,016	52.2

4/	682.60	Generadores, motogeneradores y convertidos eléctricos, nspf	1979	58,407	19.3
			1980	81,525	19.3
			1981	98,840	18.5
			1982	100,018	17.4
			1983	132,797	17.4
			1984	212,948	1.8
			1985	190,026	13.7
			1986	252,818	16.8
2/	683.15	Los demás acumuladores de plomo	1979	24,276	47.5
			1980	28,971	53.4
			1981	30,548	48.4
			1982	26,848	38.4
			1983	33,058	41.5
			1984	42,340	37.5
			1985	37,939	28.9
			1986	36,670	19.8
4/	683.60	Magnetos de encendido	1986	75,899	25.2
4/	684.55	Los demás partes de aparatos para calentar alimentos	1982	7,022	53.8
			1983	12,818	95.0
			1984	12,003	31.5
			1985	12,016	28.8
			1986	15,192	31.4
4/	685.90	Interruptores, conmutadores y réles, pararrayos, etc.	1978	89,919	15.8
			1979	119,328	15.6
			1980	145,073	15.5
			1981	189,888	17.5
			1982	187,908	16.3
			1983	226,259	16.8
			1984	292,658	15.9
			1985	309,079	16.2
1986	365,229	16.0			

4/	686.60	Lámparas selladas	1985	5,323	55.9
			1986	7,359	61.5
4/	688.12	Conjuntos de cable de encendido de vehículos automóviles nspf,	1978	22,783	53.1
			1979	50,126	71.9
			1980	75,451	77.9
			1981	13,018	82.7
			1982	130,885	80.0
			1983	206,685	77.9
			1984	308,277	79.1
			1985	471,745	81.6
			1986	519,126	76.4
4/	688.15	Conductores eléctricos aislados con modulares telefónicos	1979	44,536	42.3
			1980	68,481	46.3
			1981	97,989	51.9
			1982	94,551	48.2
			1983	105,983	45.4
			1984	130,981	40.8
			1985	603	6.8
			1986	250	2.1
4/	688.18	Los demás conductores eléctricos aislados, nspf	1984	- - -	- - -
			1985	116,374	36.9
			1986	170,802	40.1
6/	688.42	Los demás relojes con modulos, que se certifique que no se utilizarán en aeronaves civiles.	1986	61,788	6.3
4/	690.15	Carros de ferrocarril	1986	17,283	97.7

4/	692.32	Partes de vehículos automóviles, nspf	1980	149,841	9.7
			1981	157,465	9.5
			1982	190,557	11.1
			1983	262,569	12.3
			1984	394,614	12.4
			1985	406,844	10.9
4/	700.90	Calzado desechable	1982	13,369	93.9
			1983	13,370	93.9
			1984	14,426	95.9
			1985	13,693	94.1
			1986	12,132	85.3
			4/	703.14	Prendas de vestir para usos médicos
1983	12,811	99.0			
1984	11,107	96.2			
1985	11,879	96.1			
1986	11,907	84.8			
4/	709.09	Candelillas, catéteres, drenajes y sondas			
			1985	20,433	49.6
			1986	20,290	37.1
4/	711.38	Los demás termómetros	1982	3,470	51.2
			1983	4,336	49.7
			1984	5,196	38.1
			1985	4,473	28.7
			1986	4,767	21.6

<u>4/</u>	713.15	Partes de termómetro	<u>1978</u>	3,961	51.4
			1979	4,389	60.3
			1980	4,163	61.9
			1981	6,909	75.5
			1982	5,239	70.1
			1983	6,946	68.1
			1984	6,085	62.1
			1985	6,121	55.0
			1986	7,208	58.8
<u>6/</u>	724.45	Soportes magnéticos de sonido, sin grabar	<u>1986</u>	38,769	2.8
<u>4/</u>	724.06	Muebles para automóviles	<u>1980</u>	25,867	56.5
			1981	35,573	61.8
			1982	34,463	61.2
			1983	60,574	85.0
			1984	60,026	59.0
			1985	93,639	60.4
			1986	145,468	60.2
<u>6/</u>	737.95	Los demás juguetes con mecanismo de cuerda (cometas)	<u>1986</u>	63,620	
<u>4/</u>	770.07	Plástico laminado	<u>1985</u>	38,164	60.4
			1986	49,464	94.3
<u>6/</u>	770.40	Caucho o materias plásticas, dilatados, esponjosos o celulares, de poliuretanos.	<u>1986</u>	8,333	37.9

4/	791.28	Partes superiores de calzado de las demás clases.	1980	3.004	51.7
			1981	4.501	28.3
			1982	1.734	9.5
			1983	8.437	23.0
			1984	11.289	58.7
			1985	559	7.2
			1986	422	3.2
T O T A L :			<u>4'340.686</u>	18.5	

- 1/ Porcentajes en relación a la importación total de Estados Unidos del producto
- 2/ Productos graduados
- 3/ El Subrayado indica el año a partir del cual se excluyeron
- 4/ Productos excluidos por rebasar los límites de la cláusula de necesidad competitiva. CNC.
- 5/ Productos a los que no se les aplicó el concepto "de minimis"
- 6/ Productos a los que se les redujo el límite de necesidad Competitiva a 25% y/o 25 millones de dólares.
- nspf Productos no especificados.

FUENTE: Microfichas Im-146 del Departamento de Comercio de Estados Unidos y documento publicado por la Oficina del Representante Comercial

Departamento de Negociaciones Comerciales Bilaterales.- SECOFI

2. Productos Mexicanos Sujetos a Investigación en la Comunidad.

a) Dumping

Cordajes de sisal para fines agrícolas.- El 6 de diciembre de 1985, la Consejería de SECOFI en Bruselas, Bélgica, fue informada que la Comisión de la Comunidad Económica Europea (CEE), debería reiniciar un procedimiento de reexamen de la investigación antidumping que se había llevado a cabo hace 8 años en contra de las importaciones comunitarias de cordajes de sisal para fines agrícolas.

Esta reapertura se debió a la petición hecha por una empresa de la industria comunitaria y no a iniciativa de la CEE, con el objetivo de revisar la situación actual de la investigación terminada el 26 de julio de 1977, por la cual la empresa mexicana, involucrada en este caso, negoció un Acuerdo con las Comunidades Europeas, mediante el cual se restringirían sus exportaciones a ese mercado, a un máximo de 9,750 toneladas anuales.

A partir de 1977, las exportaciones de sisal no han superado dicho límite, siendo menores; inclusive durante 1985, no hubo exportaciones mexicanas del producto de referencia a países miembros de la CEE.

De las propias estadísticas contenidas en el Documento presentado por el quejoso a la Comisión, se desprende que las exportaciones mexicanas no presentan ningún daño para el mercado comu-

nitario, por lo que en opinión del Gobierno de México, son causas ajenas las que han producido la disminución del consumo aparente en el mercado europeo.

En reunión sostenida el 8 de enero de 1986, se acordó que el Gobierno de México y la empresa mexicana, expresarían a las autoridades comunitarias el interés de ambos, de mantener vigente el Compromiso de Autolimitación. Se haría hincapié en que los derechos adquiridos deberían ser respetados de acuerdo al artículo 15 del Reglamento 2126/84 de la Comunidad. Asimismo, se señalaría que existen precios internacionales establecidos por la FAO, los cuales han sido respetados por la empresa mexicana, por lo que la investigación antidumping carecería de bases sustanciales.

En base a los argumentos anteriores, el Gobierno de México expresó que la reapertura de los procedimientos iniciados fuera declarada improcedente.

El 19 de enero del presente año, se publicó en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas, la Decisión del Consejo por la que se aceptan los compromisos ofrecidos en relación con las importaciones de cordeles para agavilladoras y atadoras originarias de México y por la que se concluye la investigación.

Ciertos productos siderúrgicos.- En junio de 1986, la Comisión de las Comunidades Europeas comunicó a la Misión de México en Bruselas la posibilidad de una investigación "antidumping" en contra de ciertos productos siderúrgicos mexicanos, bajo el

supuesto de que estas exportaciones estaban incrementándose considerablemente en los mercados del Reino Unido, Italia, y la República Federal Alemana, a precios inferiores del precio base de la Comisión Europea del Carbón y el Acero (CECA), e inferiores a los precios en vigor en dichos mercados.

Los productos involucrados eran:

- 1) Desbastes en rollo para chapas ("coils") de hierro o acero.
- 2) Chapas de hierro o acero, laminadas en caliente o en frío.

De acuerdo a las estadísticas comunitarias (EUROSTAT) las exportaciones mexicanas se incrementaron durante el período 1981-84, en un 644% en valor y 1,377 en volumen. Durante el período 1983-85, la Confederación Europea de Industrias del Carbón y del Acero (EUROFER) señaló un promedio de 10,000 toneladas, aumentando éste considerablemente a 42,000 toneladas en el primer semestre de 1986, lo que sobre bases anuales, representó un incremento del 700%.

El 7 de agosto de 1986, EUROFER decidió solicitar a la Comisión de las Comunidades el inicio de la investigación "antidumping". Los funcionarios de la Comunidad señalaron, aunque informalmente, que la única solución posible para resolver este caso sin la aplicación de impuestos "antidumping", en caso de existir "dumping y daño", consistiría en negociar un arreglo entre México y la CECA, ya que, según sus apreciaciones, ni siquiera un compromiso sería satisfactorio para EUROFER, y por lo tanto, tampoco para la Comisión.

Posteriormente, se llevó a cabo en Bruselas, Bélgica una Reunión entre los representantes de las empresas exportadoras interesadas EUROFER, con la finalidad de llegar a una solución positiva del problema.

El problema se resolverá próximamente.

Fibras acrílicas.- El 29 de junio de 1985, la Comunidad Económica Europea inició una investigación antidumping en contra de fibras acrílicas, enviándose cuestionario a varias empresas mexicanas.

El 5 de agosto del mismo año, el Gobierno de México presentó a la Comunidad un documento en apoyo a estas empresas, en oposición al procedimiento antidumping; así como las respuestas al cuestionario por las empresas involucradas.

Del 18 al 31 de diciembre de 1985, funcionarios de la CEE, realizaron la verificación a la respuesta de los cuestionarios.

En el mes de febrero de 1986, los días 19 y 25 se realizaron Audiencias en la Comunidad con representantes de las empresas mexicanas con objeto de dar a conocer los resultados de la investigación; así como para que las empresas involucradas pudieran proporcionar argumentos adicionales.

La Comisión opinó que aunque no existía daño desde el punto de vista cuantitativo, debía recomendar algún tipo de medida para proteger a la industria comunitaria.

El 22 de septiembre de 1986, se publicó en el Diario Oficial de la Comunidad (no. 1272/29 al 34), el término de la investigación antidumping relativa a las importaciones de determinadas fibras acrílicas procedentes de México, en virtud de que fueron aceptados los compromisos de los exportadores mexicanos.

Fibras textiles.- El 1º de julio de 1987 la CEE anunció la apertura de investigaciones por posible "dumping" sobre las importaciones de fibra de poliéster y fibras sintéticas de esta materia originaria de México.

La Comunidad acordó un plazo de un mes a los exportadores afectados para que presenten sus alegatos ante las autoridades comunitarias en Bruselas, a fin de pronunciarse sobre la aplicación de un arancel antidumping.

Las denuncias fueron presentadas por el Comité Internacional de Fibras Sintéticas con sede en París.

3. Productos Mexicanos Sujetos a Investigación en el Canadá

a) Dumping

Motores eléctricos polifásicos (de 1 a 200 H.P.).- El 7 de febrero de 1985 las autoridades fiscales del Canadá iniciaron una investigación relativa a perjuicios causados por "dumping" contra los motores de inducción polifásicos de 1 a 200 H.P., procedentes de Brasil, Japón, Polonia, Taiwán, Reino Unido y México.

Basándose en la respuesta proporcionada por la empresa mexicana al cuestionario enviado por las autoridades canadienses, el 4 de junio de 1985 se determinó un margen de dumping de 38.2%.

El 18 y 19 de noviembre de 1985, se llevó a cabo la Primera Reunión del Comité de Comercio y Cooperación Industrial México-Canadá, celebrada en la Ciudad de México, en la cual la parte mexicana manifestó su preocupación por los obstáculos a sus exportaciones al mercado canadiense, en especial lo relativo a los motores eléctricos. La delegación canadiense tomó nota de esta preocupación y prometió darle seguimiento.

4. Comercio Afectado-Carga Fiscal

A continuación, se indican los montos de impuestos o de depósitos que han pagado los productos mexicanos de exportación que están bajo investigación de impuestos compensatorios. El periodo abarca desde 1981, fecha en que se determinó por primera vez un depósito en contra de importaciones estadounidenses de productos mexicanos, hasta diciembre de 1986, siendo esta última fecha la más reciente en cuanto a la disposición de estadísticas.

Durante el periodo comprendido desde la fecha en que se suspendieron por primera vez las liquidaciones de impuestos para un producto mexicano en Estados Unidos, del 14 de enero de 1981 hasta el 31 de diciembre de 1986, en 27 investigaciones fueron suspendidas las liquidaciones. Estas 27 investigaciones comprenden productos enlistados en alrededor de 343 fracciones de la T.S.U.S.

De las 27 investigaciones iniciadas: 4 se han terminado por una Determinación Final Negativa; 4 se encuentran actualmente suspendidas por haberse firmado entre las empresas involucradas y el Departamento de Comercio, un Acuerdo de Suspensión; 4 fueron terminadas por el retiro de la petición, una vez que entró en vigor el Entendimiento sobre Comercio de productos Siderúrgicos entre México y Estados Unidos; 2 fueron terminadas por el retiro de la petición, ante la entrada en vigor del Entendimiento en Materia de Subsidios e Impuestos Compensatorios; 2 fueron iniciadas después de la entrada en vigor del mencionado Entendi

miento, de éstas solamente una procedió, ya que la otra se dió por terminada ante la no existencia de daño; y las 12 investigaciones restantes, se han visto penalizadas con diferentes cargas fiscales.

Entre las doce investigaciones penalizadas con Carga Fiscal, se encuentran 10 en las que ya se han liquidado impuestos compensatorios y 2 en las que sólo se han efectuado los depósitos estimados.

Los impuestos compensatorios liquidados a la fecha, ascienden a 11.3 millones de dólares que corresponden a 252 millones de dólares de exportaciones liquidadas en el período 1980-86.

Los depósitos estimados para las investigaciones referidas, ascienden a 15.4 millones de dólares, que corresponden a 440 millones de dólares de exportaciones sujetas a suspensión de liquidación. Este monto no es definitivo; se trata de un depósito para garantizar el pago de los impuestos que en su oportunidad se determinen definitivamente, por lo que las cifras finales pueden variar.

La Carga Fiscal total estimada para el período 1981-86, considerando impuestos y depósitos, es de casi 27 millones de dólares, para un total de exportaciones afectadas de 693 millones de dólares.

Como puede observarse, el comercio afectado en el caso de las 12 investigaciones en Materia de Subsidios e Impuestos Compensa

torios es aproximadamente de 27 millones de dólares, que representan casi el 4% del total del comercio involucrado en los 12 casos que a la fecha han sido negativos para México. (Información obtenida de Federal Register).

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

1. Las exportaciones de los países en vías de desarrollo representaron en 1980 el 34.8% y para 1986 bajaron al 27%; en tanto que la de los países industrializados representaron en 1980 el 65.2% pasando al 73% en 1986.
2. Las exportaciones contribuyen directamente al empleo, y generan divisas necesarias para el desarrollo del país, por lo que se debe otorgar especial atención a nuestro comercio exterior por el impacto que representa en el corto plazo y fundamentalmente por la importancia que tiene en el futuro económico del país en el mediano y largo plazo.
3. En México hace falta una mística exportadora, pues se debe pensar que no exportan las empresas, exporta el país como un todo; es decir, todos los factores que afectan la vida productiva y que representan a la sociedad, son organizados con el objetivo común de la exportación y afecta a la política económica en su conjunto, la política laboral, la agricultura y minera y muchos otros aspectos de la vida social.
4. Ha sido ya muy reiterado, que México no saldrá adelante en su desarrollo, si la planta productiva no adquiere una dinámica exportadora. Parece haber consenso en que las características financieras de la crisis, evitarán, por tiempo importante el crecimiento económico, si el país no tiene ingreso de divisas provenientes de sus exportaciones. Es esta realidad la que tiene que convertirse en un acicate para

la industria mexicana, pero no sólo para ella, sino para toda la sociedad.

5. Ciertó es, que no obstante la trascendencia de la industria en la vida contemporánea, México no cuenta con la estructura industrial óptima; no dejamos de considerar que hay una crisis estructural de nuestro aparato productivo, el que requiere una mejor orientación para resolver las necesidades de todos, con una combinación adecuada de esfuerzos; combinación en la que se conjugan capital, trabajo, tecnología y distribución del beneficio social.
6. Si nuestra estructura industrial no es la óptima se debe a factores históricos de naturaleza muy distinta. En primer lugar, México ingresó muy tardíamente a la dinámica de industrialización. En segundo, fue inevitable que lo hiciera con diversos grados de dependencia financiera, tecnológica y comercial del exterior. En tercer lugar, el desarrollo industrial del país se tuvo que dar en un contexto de proteccionismo, necesario en tanto surgió en medio de una competencia internacional por los mercados de un mundo en expansión y en cuarto lugar, se inició atendiendo fundamentalmente al mercado interno.
7. México hace 45 años con prácticamente la cuarta parte de la población actual, era una nación en expansión potencial; sobraba territorio y los recursos naturales estaban más a la mano, la escasez poblacional le dio una amplia perspectiva a la expansión agrícola. Bien sabemos que el éxito en esta

materia, lamentablemente terminó hace 20 años, le dio sustentamento a nuestro desarrollo industrial. México pudo vivir del campo, de la agricultura; pero hoy ya no, la cruda realidad nos está mostrando que la frontera agrícola es limitada.

8. No hay sociedad moderna sin industria, como no existe ningún país adelantado de la tierra que, aún gozando de excepcionales recursos agrícolas o mineros, no haya volcado su esfuerzo a consolidar, al lado de las actividades tradicionales, un importante sector fabril.
9. Las perspectivas para el crecimiento del comercio mundial, son poco alentadoras, siendo una de las causas el creciente proteccionismo utilizado por los países industrializados.
10. En 1980 casi el 50% del comercio mundial fue sujeto a algún tipo de control extra mercado. Este control es mayor en aquellas categorías de productos en las cuales los países en vías de desarrollo, entre ellos México, han adquirido una ventaja comparativa (confecciones, textiles y calzado), en aquellas economías en que se está dando un proceso de cambio estructural en las industrias básicas y del sector agrícola.
11. En el mundo industrializado se ha creado en torno a su actividad importadora todo un mosaico de restricciones, que a veces se cobijan bajo el eufemismo de "limitaciones voluntarias de las exportaciones".

12. En los países desarrollados se está registrando una oleada de rápido cambio tecnológico e industrial que puede originar nueva riqueza y elevar los niveles de vida en todo el mundo. La electrónica avanzada, la creciente utilización industrial de robots y la extensión de la tecnología de las computadoras, están dando lugar a enormes incrementos de productividad y a nuevos productos, tanto para el trabajo como para el ocio.
13. La rapidez del cambio tendrá sin duda efectos muy penosos en el mercado del trabajo. Desaparecerán viejos empleos y los trabajadores se verán obligados a buscar nuevos puestos y adaptarse a nuevas especialidades.
14. Actualmente se ha iniciado dentro del GATT, la Ronda de Negociaciones Comerciales Uruguay, a fin de promover el comercio mundial, con lo que es de esperarse se reviertan las tendencias proteccionistas.
15. Actualmente se menciona que la industria mexicana ha gozado de un proteccionismo que ya no se justifica; sin embargo, es por todos conocido que el país más industrializado y rico de la tierra, los Estados Unidos, protege en exceso a su industria y a su agricultura que son las más eficientes del mundo entero. La industria y la agricultura mexicana necesitan únicamente ser equiparadas a la de los países, competidores para compensar el apoyo que reciben de sus gobiernos.

16. Por supuesto que una estructura arancelaria óptima en México, no lograría por sí sola los cambios que se pretenden en la economía; se necesita la conjugación de ésta con el resto de las políticas económicas: de inversión, de fomento industrial, de comercio exterior e interior, entre otras, y con el esfuerzo de los industriales mexicanos para lograr una reestructuración que fomente mayor eficiencia en el sistema productivo y, en general, una economía más sana.
17. El ingreso de México al GATT en 1986, se circunscribe en la estrategia del cambio estructural en materia de comercio exterior del gobierno mexicano, y el resultado de las negociaciones fue altamente satisfactorio ya que de 1,516 fracciones arancelarias solicitadas en concesión, sólo se otorgaron 373, las que representan el 15.9% del total de la importación mexicana efectuada en 1985.
18. Debemos aprovechar las ventajas que ofrece este foro que es el único tratado multilateral que establece normas con respecto al comercio internacional, cuyo objetivo es la liberación del comercio de los países miembros.
19. México ha visto de manera importante afectadas sus exportaciones principalmente con los Estados Unidos, país que representa nuestro principal exportador, por lo que la firma del Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios e Impuestos Compensatorios entre los Gobiernos Mexicano y Norteamericano, establece un marco de referencia mutuamente benéfico para las relaciones comerciales entre ambos países.

20. Con referencia a nuestras exportaciones a Latinoamérica y en particular a ALADI considero que la integración ha dejado mucho que desear, en los últimos años ha significado un retroceso tanto en la anterior ALALC como en la actual ALADI. La crisis de pago, la escasez de divisas que sufren la mayoría de nuestros países, hace imperioso que se vigorice el proceso de integración y el sector industrial debe convertirse en el líder del esfuerzo de integración para influir, para que se tomen las medidas que faciliten el proceso. Desde luego no se desconocen las similitudes de nuestras naciones y las diferencias que pesan sobre ellas, como las distintas estructuras políticas, un desarrollo industrial paralelo; pero México debe tener muy en cuenta el actual acercamiento del llamado mercado común entre Argentina, Brasil y Uruguay.

RECOMENDACIONES

1. En México, salvo contadas y honrosas excepciones, tenemos empresas industriales dirigidas al mercado interno. La política económica y de industrialización de los últimos 40 años así lo determinó. Quienes en lo particular se orientan a la exportación, están sujetos permanentemente, a un conjunto de presiones económicas: el proteccionismo; la paridad monetaria; incentivos fiscales; entre otros, todos estos fenómenos, que en una economía no totalmente consolidada como la nuestra, experimentan fluctuaciones constantes. Por eso México es un país exportador de excedentes. Por lo tanto, se recomienda que la estrategia sobre nuestro sector externo sea permanente y no sexenal.
2. Los países que se resistan al cambio se condenarán ellos mismos a quedar rezagados, por lo tanto se recomienda que en México el proceso de reconversión se debe desarrollar bajo un esquema de concertación de todos los sectores sociales, y en base a los principios participativos que han caracterizado el proceso de planeación democrática. Ello exige un claro consenso nacional sobre la conveniencia y la urgencia del proceso de reconversión industrial.
3. En cuanto a la política de racionalización de la protección, se recomienda que en este proceso se incorporen las opiniones del sector productivo, quien en última instancia será el afectado y que esta política no sea unilateral, ya que de su fracaso se responsabilizará al gobierno federal.

4. En la Ley de Comercio Exterior, se contempla la creación de la Comisión de Aranceles y Controles de Comercio Exterior como órgano de consulta del Ejecutivo Federal. De igual manera se sugiere la participación de las organizaciones privadas que intervienen en el comercio exterior, con el objeto de que propongan criterios generales y las modificaciones que procedan en esa materia.
5. En ALADI, México debe buscar la incorporación a los importantes convenios de carácter económico firmados recientemente por los tres países del cono sur (Argentina, Brasil y Uruguay).
6. En ALADI, frecuentemente importamos tecnologías de países industrializados que no siempre son los que mejor se adaptan a las condiciones de nuestras respectivas industrias, pagando precios muy altos y por tanto propongo que la transferencia tecnológica de los países miembros de ALADI pueda fluir libremente dándole tratamiento nacional y liberándola de cualquier gravamen.
7. Con el objeto de encontrar soluciones conjuntas a diversos problemas de índole bilateral se recomienda la firma de un acuerdo Bilateral de Entendimiento ampliado entre México y Estados Unidos, en virtud de la marea creciente del proteccionismo en ese país.
8. Durante los últimos 10 años, el Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos, juega un papel en la apertura

ra del mercado norteamericano a las exportaciones mexicanas. México es uno de los beneficiarios principales de ese programa; sin embargo, de 1977 a 1986 se han retirado 77 productos del beneficio de no pagar arancel. En virtud de que este es un esquema unilateral, es conveniente llevar a cabo una campaña para diversificar nuestro mercado externo, evitando así las presiones de carácter político frecuentes. Las relaciones entre nuestros dos países son demasiado importantes para permitir que la ignorancia, el mal entendimiento y la obstinación crean divisiones e impidan un florecimiento total del comercio, lo cual significa fuentes de trabajo, compatibilidad internacional y entendimiento.

9. En mi opinión, toda recomendación sobre política comercial ha de inspirarse en unos cuantos principios fundamentales; la necesidad de que el comercio se base en la competencia leal, es decir, en el libre juego de la ventaja comparativa, la necesidad de sacar la política comercial a la luz pública; el reconocimiento de que la no discriminación es el eje del sistema multilateral del comercio; la necesidad de que las políticas comerciales se rijan por normas multilaterales claras y aceptadas; y el reconocimiento de que la política comercial es solamente una parte de la política económica general.

BIBLIOGRAFIA.

BIBLIOGRAFIA.

- 1.- El Comercio Internacional en 1984/85.- GATT. Ginebra 1985,
- 2.- Políticas Comerciales para un futuro mejor.- propuestas de acción.- GATT. Ginebra, marzo de 1985.
- 3.- El Comercio Exterior de México (Estrategia de - Desarrollo por René Villarreal). IMCE México - 1982.
- 4.- Hacia el cambio estructural en la Industria y el Comercio Exterior de México, por René Villarreal (Industrias Nuevas y Estrategias de Desarrollo - en América Latina). México, D.F. junio de 1986.
- 5.- Balance Preliminar de la Economía Latinoamericana 1986. CEPAL. Santiago de Chile diciembre de 1986.
- 6.- Boletín del Fondo Monetario Internacional. Vol.15 Agosto de 1986.
- 7.- Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988. Poder Ejecutivo Federal, México, D.F. mayo de 1983.
- 8.- Informe sobre el Desarrollo Mundial 1983. Banco Mundial. Washington D.C. julio de 1983.

- 9.- Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988. Poder Ejecutivo - Federal. México, D.F. agosto de 1984.
- 10.- Programa de Fomento Integral a las Exportaciones. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. México, D.F. abril de 1985.
- 11.- ¿Qué es el GATT?. Luis Malpica de la Madrid - Editorial Grijalbo 1979.
- 12.- El proceso de adhesión de México al GATT. Gabinete de Comercio Exterior. México, D.F. 1986.
- 13.- Información Básica sobre el GATT y el Desarrollo Industrial y Comercial de México. Cuadernos del Senado. 55. México, D.F. octubre de 1985.
- 14.- Sistema Generalizado de Preferencias de Estados Unidos. Banco Nacional de Comercio Exterior. - México, D.F. 1986.
- 15.- La Economía Mexicana en Cifras. Nacional Financiera. Edición 1986. México, D.F. enero de 1986.
- 16.- Informe Anual. Banco de México. 1980 a 1986.
- 17.- Banco de México. Indicadores Económicos. febrero, marzo, abril de 1986.

- 18.- La Industria Mexicana. Edición 1987. CONCA-MIN. marzo de 1987.
- 19.- Comercio Exterior. revista mensual del Banco - Nacional de Comercio Exterior. Vol. 36 No. 8 - y Vol. 36 No. 4. correspondientes a abril y - agosto de 1986.
- 20.- El Sistema Mexicano de Defensa contra Prácti- cas Desleales de Comercio Internacional. Infor- mación Básica. SECOFI. México, D.F. enero 1987.
- 21.- Análisis de la Estructura Arancelaria de la TIGI. SECOFI. México, D.F. mayo de 1987.
- 22.- Diario Oficial de la Federación. abril 24, mayo 9 y mayo 15 de 1985. y otros números.
- 23.- Modernización e Integración.- Primer Seminario - Latinoamericano de Reconversión Industrial.- Ix- tapa - Zihuatanejo, México junio de 1987.