

182
29.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO

**EL COMERCIO EXTERIOR ENTRE MEXICO
Y LOS ESTADOS UNIDOS**



FACULTAD DE DERECHO
SECRETARIA AUXILIAR DE
EXAMENES PROFESIONALES

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A :
CELERINO DIAZ LAFONTAINE

México, D. F.

1988



DERECHO



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis 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 COMERCIO EXTERIOR ENTRE MEXICO Y ESTADOS UNIDOS.

INTRODUCCION

CAPITULO I ANIECEDENTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

- 1.1. Orígenes del comercio exterior.
- 1.2. El Comercio entre México y los Estados Unidos.
- 1.3. Actualidad de las relaciones comerciales México-Estados Unidos.

CAPITULO II CONCEPTO DE SUBSIDIO Y SU NATURALEZA JURIDICA.

- 2.1. Tipos de subsidios.
- 2.2. Impuestos diversos.
- 2.3. Las legislaciones sobre comercio exterior de ambos países.

CAPITULO III EL IMPUESTO COMPENSATORIO Y SU NATURALEZA JURIDICA.

- 3.1. La legislación estadounidense.
- 3.2. La legislación mexicana.
- 3.3. Situación de las exportaciones mexicanas.

CAPITULO IV MARCO JURIDICO DE LA ACTUAL LEY DE LOS ESTADOS UNIDOS.

- 4.1. Evolución de la ley de los Estados Unidos.

4.2. Omnibus trade and competitiveness act of 1987

4.3. Diversos proyectos.

CONCLUSIONES.

BIBLIOGRAFIA.

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

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

El análisis del comercio exterior de un país es imprescindible para comprender la situación económica imperante, ya que existe una vinculación estrecha entre aparato productivo e influencia de la economía mundial a través del comercio, produciendo cambios cualitativos y cuantitativos en los flujos comerciales.

El comercio entre México y los Estados Unidos, no es una relación transparente en el que con una simple observación --- comprendamos sus elementos esenciales. Es necesario tener en cuenta la coyuntura del tiempo como el contexto internacional, pero por sobre estas cosas, es menester comprender las leyes - comerciales entre aranceles en esta relación tan singular.

Es así, como empezamos esta investigación: en el primer -- capítulo expøndremos los antecedentes sobre el comercio internacional, nos interesamos en bosquejar, qué entendemos por comercio de bienes y servicios, y nos cuestionamos a qué responde el comercio exterior de un país. Así también, contemplamos un panorama del comercio mundial, que con sus prácticas deslea--- les y con restricciones proteccionistas, principalmente de pa-

íses industriales, inhiben las exportaciones de los países en vías de desarrollo, de por sí, ya deterioradas por la caída de los precios de productos primarios, producto de los nuevos bienes manufacturados.

En seguida abordamos la relación comercial entre México y E.U., a la cuál siempre la vemos desde el ángulo de la economía mexicana. Posteriormente relatamos los conflictos inherentes a la relación dinámica sobre comercio entre un país industrializado y otro semi-industrializado, como lo es entre México y E.U., llegando a resaltar las políticas comerciales, concretamente nos inquietamos en las leyes sobre subsidios e impuestos compensatorios que ejercen en los E.U., y principalmente a partir de 1974, los cuales constituyen una traba al flujo de nuestros bienes a aquel país. Sin embargo, con los Memorándums de Entendimiento sobre subsidios e Impuestos Compensatorios firmado entre México-E.U. en 1985, así como el ingreso al GATT, sellan otro tipo de panorama, que aunado a los cambios más complejos en dicha relación, se vuelven un aliciente, ofreciendo un marco de negociaciones para tratar estos conflictos comerciales.

Así los inquietantes temas sobre subsidios e impuestos --

III

compensatorios, desembocan en un análisis, para ello destinado al segundo capítulo, al concepto del subsidio y su naturaleza jurídica. En este análisis, abarcamos la comprensión del subsidio, el por qué los aplican generalmente a países - en vías de desarrollo, y el por qué reaccionan los países industrializados con sobretasas arancelarias buscando amortiguar los posibles efectos del ingreso de bienes más baratos en una economía, pero más que todo, centramos nuestra exposición desde un ámbito jurídico, y no solamente como medidas coyunturales sin que haya de por medio leyes que rigen a estas medidas, por ende exponemos las legislaciones sobre comercio entre ambos países.

En el tercer capítulo, nos abocamos a estudiar el impuesto compensatorio y su naturaleza jurídica, es aquí donde situamos este concepto en un marco legislativo referidos a las leyes estadounidenses y mexicanas, que, debido a la situación urgente de México por apuntalar una nueva eficiente inserción de las exportaciones aunado a restricciones comerciales.

En el cuarto capítulo ofrecemos el nuevo marco jurídico de la actual ley de los Estados Unidos, la cual ha sido elaborada en 1984, cambiando los criterios sobre algunos puntos, a

IV

fectando nuestras exportaciones, a la cual parece que el Gobierno mexicano respondió con aceptar el Entendimiento sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios con E.U. en 1985, desembocando en el ingreso de México al GATT en 1986.

Finalmente de todo nuestro análisis derivamos conclusiones, las cuales las exponemos en la parte final de nuestro trabajo.

C A P I T U L O I

ANTECEDENTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

El Comercio Exterior entre México y E.U.

Capítulo I; Antecedentes del Comercio Internacional.

1.1 Orígenes del Comercio Exterior.

De un modo u otro en la historia y en la economía ha existido alguna forma de comercio internacional. Querer saber a ciencia cierta el origen de éste es una ilusión irrealizable, de ahí que sólo podemos vislumbrarlo muy vagamente señalando algunas de sus características.

De esta manera, antes de nuestra Era, el Israel antiguo tenía relación con otras naciones. Indudablemente existió -- algún tipo de intercambio de mercancías entre estas naciones antiguas. Igualmente durante el Imperio Romano, el comercio internacional se siguió desarrollando, y en ésta época debió ser más patente, gracias al comercio marítimo. Durante el -- Coloniaje de América y otras regiones del mundo, existió intercambio entre las colonias y los Imperios Británicos, Español, Portugués, etc. Principalmente los saqueos que se llevaron a cabo en América Latina de plata, y otros minerales constituyeron los rubros más importantes de artículos comerciales. Y éste fue el caso del México Colonial y su relación -

con el Imperio Español mediante el comercio de minerales y de algunos productos agrícolas.

Sin embargo, la teoría del comercio internacional recién se constituyó a partir del "mercantilismo". Se podría alegar que durante el "Feudalismo" dada la estructura económica y la sociedad civil y el Estado, pero existían obstáculos propios al comercio exterior. La economía feudal que descansaba sobre la esservidumbre y gremios artesanales, se caracterizaba por la escaz y lo rudimentarios de las comunicaciones. El dinero era tan poco que los impuestos muchas veces se pagaban en especie. En una sociedad como ésta, el comercio está destinado a una localidad pequeña consumista.

En cambio en el mercantilismo, el objetivo principal era convertir al Estado en un poder político fuerte y económica-mente poderoso. A la Nación se le consideraba como centro -productor y las mercancías se elaboraban preferentemente con fines de exportación para satisfacer a los consumidores.

En lo referente a la revolución industrial en el siglo XVIII en Inglaterra, este país era ya una potencia mercantil, contaba con una estructura marítima, los barcos y el comercio ultramarino eran la sabia de la economía inglesa. El comercio

británico en gran parte estaba relacionado con sus colonias, éstas proveían productos no existentes en Inglaterra, y se tenía la idea de que a las colonias se les podía obligar a comprar manufacturas inglesas. Y si bien el comercio internacional se desarrollaba sin escollos para las metrópolis, -- estos países frecuentemente en aras de su industrialización rechazaban el libre comercio y alimentaban sus nacientes -- industrias tras los muros protectores de los aranceles y de hecho se conservaron algunas formas de protección mucho -- tiempo después. (1)

Es a partir de estos desenvolvimientos histórico-económicos que surgen las doctrinas mercantilistas que prescribían exportar al máximo e importar al mínimo, de esta forma se podrían acumular "tesoros en metal" que elevarían su "riqueza nacional". El comercio de bienes pasaba a ser encarado como disputa por una cantidad de metales preciosos, en la que cada país solo podría obtener ventajas a expensas de -- los demás.

(1) Barret Brown Michael, "Dinámica de la Economía Mundial" Edit. Aguilar, Madrid.

Adam Smith defendía un punto distinto: los intercambios comerciales beneficiaban a todas las naciones participantes. Su teoría conocida como de las "ventajas comparativas", partía del supuesto de que cada país derivaba ventajas mayores o menores en la producción de cada mercancía.

Para Smith, si el comercio internacional no fuera obstaculizado por interferencias gubernamentales, la competencia del mercado mundial haría que cada país se especializara en las líneas de producción en que tuviera mas ventajas comparativas de modo que todas las mercancías se obtendrían --- siempre por su valor mas bajo. En esto consistiría la ganancia para todas las naciones participantes. (2)

Ya en el siglo XIX David Ricardo dió forma definitiva - a la teoría de las "ventajas comparativas", al demostrar que cada país debería especializarse en la producción de mercancías que tuvieran mayores ventajas relativas, aún cuando -- para esto tuviera que importar mercancías por un valor mas alto del que le costaría fabricarlos.

(2) Véase Schumpeter J, "Historia del Análisis Económico I" FCE, México, pág. 177.

David Ricardo demostró, que cuando un país tuviera grandes ventajas naturales y adquiridas en todas las esferas, - la especialización únicamente en los ramos que esas ventajas relativas fuesen mayores, traería más ventajas que la autosuficiencia económica.

Uno de los supuestos más explícitos de la teoría de las ventajas comparativas es que, para que el libre cambio proporcione ganancias reales a un país, sería preciso que los demás países siguieran también una política de libre cambio, es decir, que abrieran sus mercados internos a la libre competencia de los productos extranjeros. (3)

Si bien, los países se ven obligados a comerciar en vista de que carecen de ciertos "bienes", por no disponer de algunos de los factores de la producción o porque solo los pueden obtener en el interior a más alto costo que en el exterior o en cantidad insuficiente. La noción del comercio exterior en países especializados sobre sus recursos económicos está dejando de ser un marco de análisis apropiado, -

(3) David Ricardo, "Principios de Economía Política", FCE, México, cap. VII

ya que es parcial. Hoy existen obstáculos a la plena especialización de los países en productores de manufacturas o de otra índole, aunado a ello, el comercio cautivo entre empresas multinacionales diseminadas de modo vertical alrededor del mundo, sella y constituyen otra forma de organización -- del comercio internacional.

En la ciencia económica se puede argumentar que el comercio exterior de un país es, en buena parte, reflejo de su estructura productiva, aunque la estructura productiva puede verse influenciada por el desarrollo del comercio exterior, el cual depende a su vez de la política y orientación que se le dá. Todo depende de la etapa evolutiva en que un país se encuentre, existen conexiones, relaciones de dependencia de -- uno a otro entre estructura productiva y comercio exterior.

Ahora bien, en lo que se refiere a México podemos afirmar que durante su vida independiente, el primer tratado comercial que acordó con otro país, fué con Inglaterra en 1825 y no fué hasta 1831 cuando los Estados Unidos lograron la - firma de otro tratado comercial. "La falta de un tratado de comercio, no significó que fueran inexistentes las transacciones comerciales entre E.U. y México. Se realizaban opera

ciones comerciales y de alguna cuantía, y en especial el contrabando alcanzaba proporciones considerables a juzgar por - las continuas quejas que se presentaban por algunos artícu- los comerciales de México". (4)

Igualmente durante el régimen porfirista, el comercio - exterior se desarrolla gracias a la expansión que generó en el país el ingreso de capitales extranjeros, y principalmen- te, el desarrollo de las vías férreas y la minería. "La de- pendencia respecto al exterior se manifestó en la orienta- ción general de las inversiones y en la proyección de la e- conomía nacional hacia el exterior. Fué así con s inver- siones en la minería tendieron hacia la producción de meta- les industriales para la exportación hacia los países inver- sionistas, las inversiones en los ferrocarriles se orienta- ron en el sentido de facilitar la exportación de productos, por lo que su trazo siguió las rutas hacia el puerto de Ve- racruz y los puntos fronterizos más importantes de los ---- E.U., los capitales colocados en empresas agrícolas se diri- gieron a la producción de café, cacao, algodón, vainilla ..

(4) Ceceña José Luis, "México en la órbita imperial: Las Empresas transnacionales" Ed. El Caballito, México, pag. 51.

y otros productos de exportación..". (5)

Como se puede notar sobre la relación comercio exterior y estructura productiva, tanto a principios de la vida independiente de México y durante el Porfiriato el comercio exterior no respondió a una industria mexicana propiamente, sino que las inversiones extranjeras constituyeron el factor de expansión económico y el agente principal en el comercio internacional.

Es más, a comienzos del siglo XX todavía regía un esquema de especialización en producciones primarias y producciones manufactureras y de intercambio de un tipo de productos por otro. México se constituía como país agro-minero exportador en un marco de crecimiento económico orientado hacia el mercado externo mediante la exportación de materias primas hacia los países industrializados. Aunque México tenía una industria que recién estaba desarrollándose no era pues un país industrializado y menos el comercio exterior servía como apoyo a la industria o viceversa.

(5) Ibidem, pág. 51

El comercio exterior aparece como consecuencia de la in versión extranjera, convirtiéndose en una especie de apéndice de las voluntades e intereses del exterior.

El comercio internacional asume importancia decisiva en los países industrializados una vez iniciada la recuperación de la 2da. Guerra Mundial, y en los países menos desarrollados esta relevancia se manifiesta una vez generalizada la toma de conciencia de la necesidad de romper el círculo vicioso del subdesarrollo.

Después de la gran depresión de los años treinta, se puede afirmar que el comercio exterior toma otro rumbo diferente para México. Durante el proceso Sustitución de Importaciones, el comercio exterior sirve como apoyo a la industria mexicana, y al mismo tiempo, desempeña el papel básico de proveedor de divisas para pagar las importaciones de aquellos artículos que el desenvolvimiento económico del país necesitaba.

La importancia del comercio exterior, como proveedor de divisas para México era esencial, porque se necesitaba llevar a cabo el programa nacional de desarrollo económico, y principalmente del desarrollo de la industria. El objetivo -

era convertir a México en un país industrializado, para ello se tomó como estrategia el modelo Sustitución de Importaciones.

Este proceso abarca tres etapas clásicas. Primero se orienta la producción interna de bienes de consumo. La segunda fase, abarca la producción de bienes intermedios y algunos bienes de capital. Y en la última de las etapas, se fomentaría la producción de bienes de capital. Este modelo jamás se completó en los países latinoamericanos que lo llevaron a cabo.

La composición, del comercio fue transformado por el desarrollo de la industria. El efecto de ésta sobre el comercio exterior se causa por el hecho de que al desarrollarse industrialmente un país cambia la estructura de sus exportaciones e importaciones.

En México la proporción de artículos manufacturados exportados en 1939 fué del 1% respecto a nuestras exportaciones totales, en tanto que, en 1950 fué del 15% habiendo llegado en los años de 1971 y 1973 a niveles del 40% y 46%. (6)

(6) Anuario del Comercio Exterior 1972-73, Banco Nacional de Comercio Exterior. S.A.

Estas cifras de la proporción de artículos manufacturados representados en la exportación total de México, son una de las manifestaciones más elocuentes de la influencia que ejerce la industria sobre el comercio exterior, aunque ésta no solo influye sobre la estructura de las exportaciones, -- sino también, sobre la composición de las importaciones.

En conclusión, son dos papeles diferentes los que ha jugado el comercio exterior en las etapas mencionadas. En la primera, durante los primeros años de vida independiente -- hasta el porfiriato, el comercio exterior se desarrolló gracias a las inversiones de capitales extranjeros, que vinieron principalmente a explotar recursos naturales del país -- para proveer de materias primas y alimentos a una industria y a una población extranjera. En la segunda etapa, después de los años treinta en adelante, la dependencia y la desarticulación económica no han podido corregirse, pero también es cierto, que el comercio ha tomado una orientación diferente tanto por la cuantía, propiedad y destino de los fondos -- que generó, como por el efecto sobre el desarrollo económico mundial.

En un sentido más amplio, es a través del comercio exterior que se traducen los impactos y efectos de la dinámica --

de la economía mundial sobre las economías nacionales y, de éstas, su influencia hacia esa dinámica.

Fundamentalmente la expansión de la economía mundial en el tiempo, ha transformado las estructuras productivas nacionales y sobretodo de aquéllas economías industrializadas su campo de acción se ha extendido fuera de su territorio, la prueba palpable de ello, son las empresas multinacionales expandidas alrededor del globo terráqueo.

El cambio estructural de las formas productivas ha dado lugar a un nuevo esquema de "división internacional del trabajo". Este esquema es ostensible si examinamos los cambios significativos en las corrientes del comercio internacional particularmente en la composición del intercambio entre países que tienen distintos niveles de desarrollo.

Para las economías menos desarrolladas la proporción de los artículos manufacturados en el total de sus exportaciones ha aumentado significativamente, pero correlativamente, la proporción de alimentos y materias primas disminuyó. --- Asimismo, las economías poco desarrolladas han reducido su participación en el comercio mundial. Estos cambios se comprueban en forma similar para las economías latinoamericana--

nas. (7)

Para las economías latinoamericanas estos cambios significan no sólo una crisis en sus cuentas externas, sino el decaimiento de actividades que habían constituido algunos de sus elementos más dinámicos, la rápida obsolescencia económica de sectores desarrollados en función de la exportación primaria. El caso mexicano ilustra claramente este problema, cuando el sector agrícola entró en crisis en los años 60's, los excedentes de este sector que servían para proporcionar divisas al sector industrial para importar bienes de capital y bienes intermedios, dejó de ser base del proceso Sustitución de Importaciones.

Por ende, dado que el proceso de industrialización tenía como apoyo fundamental y clave al sector agrícola, cuando posteriormente hubo estancamiento del agro (que significaba un descenso de los excedentes agrícolas y así de las divisas) repercutió en las posibilidades de seguir importando bienes intermedios y bienes de capital, necesarios

- (7) Véase a Pinto Aníbal, "Internacionalización de la Economía mundial y la Periferia", en Lecturas del Trimestre Económico, No. 55, México 1984

para el crecimiento económico dadas las características de formación de la industria. (8)

Mientras se configura una etapa de relativa marginación de los países subdesarrollados de las corrientes del comercio mundial, los países industrializados avanzan en sus propias producciones primarias y el mayor dinamismo -- del comercio internacional tiende a concentrarse en el intercambio entre los propios países industrializados.

Son las condiciones en las que América Latina tiene -- entonces que redefinir los términos de su inserción en la economía mundial, las formas de sus relaciones externas, y adecuar a ellas los patrones de su crecimiento interno.

Y éste es también el caso de México, más aún en el caso de su comercio exterior, el cual si bien es cierto que se ha diversificado en cuanto a la composición de las mercancías que exporta e importa, por otro lado se ha concentrado en lo que se refiere al mercado, dependiendo en alto

(8) Véase Luis Angeles, "Crisis y Coyuntura de la Economía Mexicana", Ed. El Caballito, págs. 18-21

grado, para compras y ventas, del mercado norteamericano. El porcentaje del conjunto de exportaciones e importaciones hacia este país con respecto al total de nuestro comercio exterior, fue en 1939 de 58%, en 1950 ascendió a 83% y en el periodo 1950-79, como promedio anual con dicho país se realizaba alrededor del 70%, de las transacciones con el exterior.(9)

Esta dependencia esta presente y es que en realidad son factores externos, los que provocan contracción en el comercio exterior de México. El efecto depresivo sobre el comercio exterior mexicano actúa fundamentalmente, como siempre sucede en todos los casos, mediante las depresiones procedentes de Estados Unidos, a través de la reducción de exportaciones hacia ese país.

Las exportaciones mexicanas dependen, pues, del nivel de actividad económica externa, o más concretamente del nivel del ingreso de los Estados Unidos, que es el principal comprador de mercancías de México. En cambio las importaciones dependen fundamentalmente de la actividad económica interna o sea del ingreso nacional.

(9) Véase Rosado Diego López, "Problemas Económicos de México", UNAM, México, Pág. 201

1.2 El Comercio de México y Estados Unidos.

Antes de proseguir conviene tener una idea general del comercio internacional entre países industrializados y países en vías de desarrollo, así como las nuevas medidas proteccionistas, la distinción de las relaciones comerciales de los Estados Unidos con América Latina, y finalmente situar el comercio de México con Estados Unidos, en la escena mundial. Este panorama es necesario para tener una mejor comprensión de las relaciones comerciales entre ambos países.

Después de la segunda guerra mundial y por lo menos hasta finales de los 60's, los países industrializados y latinoamericanos registraron un crecimiento económico. En las décadas de los 50's y 60's la economía mundial vivió una época de fuerte expansión. Las economías registraron altas tasas de crecimiento y el comercio y las finanzas mundiales tuvieron una evolución altamente expansiva. La política monetaria expansiva seguida por E. U. acarreó un fuerte crecimiento financiero y comercial a nivel mundial. "Las exportaciones mundiales crecieron más rápidamente que la suma de los productos internos y la actividad industrial entre 1950 y 1970", -

sin duda, el sector industrial de los países centrales fué el más dinámico de la economía mundial." (10)

La expansión comercial se explica por el establecimiento de un sistema de comercio multilateral a través de la eliminación de controles y reducciones en las tasas arancelarias sobre el comercio y mediante la reducción de la protección - en general, a las industrias nacionales. Hacia la década de 1950 se había completado el primer estadio de recuperación - de la economía internacional de la postguerra; las naciones europeas se habían reconstruido; estos signos positivos en - la economía mundial sentaron las bases para el crecimiento - y desarrollo del comercio internacional. Asimismo, este crecimiento comercial se explica por la expansión y consolidación de las Empresas Multinacionales. "Esta expansión se traduce en una polémica sobre el comercio mundial, ya que se -- sustenta, que las Empresas Multinacionales manejan alrededor del 40 % del comercio Internacional".(11)

(10) Op. Cit. Pinto Aníbal, pág. 150

(11) Madeutt y Michalet, "Hacia un nuevo esquema de la Economía Internacional", en Revista Internacional de Ciencias Sociales, vol. XXX, Núm. 2, 1978, págs. 265-298

En la década de los 70's la economía mundial se enfrenta a una crisis generalizada (1974-1975) de los principales países industrializados. Obviamente el sector más dinámico en la década pasada, el sector industrial, pierde dinamismo. La tasa de crecimiento de dicho sector pasó del 5.8 % en los 60's, a 3.5 % en los 70's y si tomamos los años 1974-1979, es decir en el marco de la crisis económica mundial, el crecimiento de este sector es de un todavía menos dinámico 2.5%.

CUADRO 1. TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA DE LOS PAISES DESARROLLADOS 1970-1979

RAMAS	PONDERACION EN 1975 (%)	1960-70	1970-79	1974-79
Todas las Ind. Manufactureras	100.00	5.8	3.5	2.5
Ind. Ligeras	34.00	4.4	2.9	2.4
Ind. Pesadas	66.00	6.6	3.8	2.6

Fuente: Bekerman. Naciones Unidas Monthly Boletín of Statics; en Comercio Exterior, Nov. 1985. p. 109.

En el decenio de 1970 se presenta una desaceleración en el comercio mundial, después de haber crecido a una tasa de 8.5% anual en los 60's ahora lo hace a una tasa de 5.7% anual.

La contracción del comercio mundial se hace inevitable una vez generalizada la recesión, y a partir de 1975, en la mayoría de los países centrales (salvo E.U. e Italia) se presenta una caída en las exportaciones. (12)

Esta contracción del comercio se explica fundamentalmente por la interacción de tres elementos: el primero es, que una vez generalizada la crisis, la disminución de la producción y el empleo actúan sobre la demanda final reduciendo la demanda para las mercancías en general. Segundo, los países exportadores de materias primas (salvo miembros de la OPEP) se enfrentan a un deterioro de sus precios y a una caída del volumen de sus exportaciones, los cuales reducen sus ingresos monetarios provocando la reducción de sus importaciones. Y tercero, el producto de una política deliberada

(12) Mandel Ernest, "La Crisis 1974-1980", Edit. Era pág.25

de reducción de importaciones en algunos países industriales dado el problema de sus balanzas de pagos hacen retornar el proteccionismo que constituye un escollo al desarrollo libre del comercio internacional. (13)

En el decenio de los años 70's aparecen modificaciones - sustanciales en la composición de las exportaciones mundiales. Del cuadro siguiente se puede concluir que los productos primarios, alimentos, materias primas y metales han perdido importancia en su participación en las exportaciones totales - mundiales. En cambio, el petróleo y sus derivados aumentaron significativamente de 9.2 % en 1970, a 20.3 % en 1979 en el total de las exportaciones, y en el caso de las manufacturas éstas se mantienen casi constantes con casi 53.0 % de las -- exportaciones mundiales.

Por ende, los cambios más importantes en el comercio mundial en los 70's son debidos, en gran parte, a los precios - del petróleo. En 1970 el comercio del petróleo representaba 29 000 millones de dólares, y para 1980 esta cifra alcanzaba

(13) Ibidem. pág. 25-26

535 000 millones de dólares, corrientes, su participación en el comercio mundial, según otra fuente, aumento del 7 % en 1970 a 21 % en 1980. Este aumento de 14 puntos porcentuales es considerablemente mayor que la participación de la Alemania Federal o la de E. U. en el Comercio mundial. (14)

	1970	1975	1979
TOTAL MUNDIAL	100.0	100.0	100.0
PRODUCTOS PRIMARIOS	20.5	17.1	16.0
ALIMENTOS	14.7	13.2	11.8
MATERIAS PRIMAS	5.8	3.9	4.2
METALES	12.8	9.7	8.6
PETROLEO	9.2	19.4	20.3
MANUFACTURAS	55.4	52.1	53.2

Fuente: Bekerman op. cit.

(14) Bekerman M. "Tendencias recientes del comercio mundial y las relaciones entre los países centrales y periféricos", en Comercio Exterior, Vol. 35 No. 11, México noviembre 1985.

Otra característica del comercio internacional es que para los países industrializados las manufacturas representan alrededor de dos tercios de su comercio exterior. En cambio para los países en desarrollo (sin incluir miembros de la OPEP), los alimentos constituían hasta la primera mitad el rubro más importante de su comercio exterior, a pesar que las manufacturas estaban adquiriendo importancia en la composición de sus exportaciones, lo cual evidentemente se demostró a finales de la década (70's) cuando se convierten en el rubro más importante con una participación de casi 40 % de las exportaciones totales.

En lo que se refiere a la participación por áreas de desarrollo en las exportaciones mundiales, en el cuadro que sigue se puede observar que durante los 70's presenciamos una caída leve de los países desarrollados y un aumento de los países en desarrollo en las exportaciones mundiales. Pero si hacemos distinción dentro los países en desarrollo, son los países exportadores de petróleo los que realmente adquieren relevancia, porque en general los países en desarrollo no exportadores de petróleo, salvo los llamados NIC's (mayores exportadores de manufacturas) presentan --

un estancamiento en sus exportaciones.

CUADRO 3 PARTICIPACION DE LAS DISTINTAS AREAS ECONOMICAS EN LAS EXPORTACIONES TOTALES.

	1965	1970	1975	1980
TOTAL *	100.0	100.0	100.0	100.0
Países Desarrollados	68.8	71.3	66.0	63.1
Países en Desarrollo	19.7	18.0	24.4	28.1
Principales Exportadores de - Petróleo	7.1	6.7	14.1	16.9
Otros Países en Desarrollo	12.6	11.3	10.3	11.2
Mayores exportadores de manufacturas **	2.9	3.0	3.2	4.2
Países menos avanzados	0.9	0.7	0.4	0.3
Los demás	8.8	7.6	6.7	6.7
Países de Europa Oriental	10.5	9.8	8.9	7.9

Fuente: Bekerman.

* No suma 100 debido al redondeo

** Argentina, Brasil, Hong Kong, Corea y Singapur.

Por lo tanto en esta década (70's) presenciamos cambios significativos en el comercio mundial. Para los países en desarrollo la proporción de manufacturas en el total de sus exportaciones ha aumentado, pero al mismo tiempo, la proporción de alimentos y materias primas disminuyó. Por otro lado, estas economías (salvo los de OPEP), han reducido su participación en el comercio. Se configura entonces una etapa de relativa marginación de los países subdesarrollados de las corrientes del comercio mundial. Los países industrializados avanzan en sus propias producciones primarias y el mayor dinamismo del comercio tiende a concentrarse en el intercambio entre los propios países industrializados.

A partir de 1974-1975 y con la profundización de la crisis económica mundial, las políticas económicas de los países industrializados se encaminaron a frenar la inflación-recesión, a mejorar la balanza de pagos, empeorada por la subida del precio del petróleo.

La presión de los sectores productivos más afectados se tradujo finalmente en la adopción de nuevas medidas de restricción al libre comercio, es decir presenciamos la aparición del "nuevo proteccionismo", útil desde otro punto de -

vista; el de mejorar el empleo y el saldo con el exterior.

Desde finales de la 2da. Guerra Mundial, se había dado un proceso de liberación de los intercambios comerciales en el marco del Acuerdo General de Aranceles sobre Comercio -- GATT, aunque nunca se llegó a una completa liberalización del comercio (porque siempre hubo algunas mercancías sujetas a tasas arancelarias elevadas), por lo menos funcionó en la medida en que se facilitó las transacciones comerciales con un "tipo de cambio fijo". La economía y el comercio funcionó pues, aunque posteriormente saldrían a la luz graves problemas que venía arrastrando éste sistema económico.

El rasgo más característico de este nuevo proteccionismo es el abandono del arancel como arma para reforzar los niveles de protección y su sustitución por las barreras no arancelarias y la conclusión de acuerdos de reparto de mercado como medios para lograr esa protección del exterior.

Algunas de éstas barreras no arancelarias están diferenciadas entre medidas de protección no arancelarias adoptadas por un solo país, y las restricciones del comercio -

que se derivan de un acuerdo multilateral o bilateral entre dos o mas países para repartir los mercados..

En la Ronda de Tokio (1969-1973) se discutieron estos - nuevos tipos de proteccionismos y se establecieron algunas medidas para contrarrestarlos; entre ellas se encuentra, -- cinco códigos para contrarrestar los efectos de proteccio-- nismo; Subsidios y medidas para contrarrestarlos, Valoriza-- ción aduanera, Licencias de Importacion (contingentes), Ba-- rreras técnicas al comercio y compras gubernamentales.

Los países no adoptan uniformemente todas estas medidas -- algunos las trasgreden solapadamente. En el caso del im- -- puesto compensatorio, medida para contrarrestar los subsi-- dios, ha sido objeto de una utilizacion abusiva, especial-- mente por los Estados Unidos a raíz de la aprobación del -- Trade Act en 1974. El abuso radica en que aplican impues-- tos compensatorios no solo sobre las importaciones efectiva-- mente subencionadas, sino sobre todo aquellas importaciones no subencionadas cuya competitividad daña a los sectores -- economicos nacionales mas deprimidos, asimismo en los casos del antidumping por exportaciones a países a precios infe-- riores al de venta en el país de origen.

Otra forma de restriccion al comercio, como ya lo ha- -

biamos mencionado, son las barreras burocráticas, esta barrera se relaciona con dos Códigos del GATT, el referido a los Contingentes sobre la Importación y el de barreras técnicas al comercio. Como es difícil de controlar, por ejemplo, las licencias de importaciones automatizadas que deben tardar - no más de diez días hábiles en ser autorizadas, en la práctica todos los países recurren a barreras burocráticas para obstaculizar las importaciones.

En el caso del Japón, éste país es objeto de acusaciones y de descontentos principalmente por aquellos países con los cuales registra superávits importantes. Por ejemplo, en 1981 con la CEE obtuvo 15 000 millones de dólares y 18 000 millones de dólares con Estados Unidos, éste país especialmente - tomó una serie de medidas para reducir su déficit comercial con Japón utilizando pues, restricciones comerciales.

Sin embargo a pesar del hecho de que existen fuertes barreras comerciales en Japón, tanto arancelarias como burocráticas y aún cuando éstas son criticadas duramente, nos hacen pensar que estos superávits comerciales se deben a una mayor productividad en la fabricación de muchos productos, y en menor medida responde a su moneda con cotización baja frente -

al dólar. Esto último se puede apreciar con lo que está ocurriendo en estos momentos (1987), a pesar de la revaluación del Yen frente al dólar, con un menguado superavit comercial y una caída de las ganancias, parece que "nuevamente está resurgiendo la industria japonesa venciendo a un yen revaluado y ganando terreno y mejorando sus ventas al exterior". (15)

Volviendo al comercio mundial, los acuerdos de reparto de mercados son la forma mas directa de control sobre los -- flujos comerciales, éste consiste en limitar, para productos el volumen de las exportaciones. Este límite puede venir definiendo en forma absoluta, un porcentaje de aumento o -- disminución sobre las exportaciones del año anterior o simplemente como cuota del mercado nacional. Es decir, aparecen en el comercio internacional las formas restrictivas voluntarias a la exportación, y por otro lado aparecen los acuerdos de comercialización ordenada, definida por los acuerdos bilaterales o multilaterales para ciertos productos, como fue el caso de multifibras. En conjunto, los dos formas parten del reparto de mercados internos en favor de las indus-----

(15) Exelsior, 14 de Diciembre de 1987, Sección Financiera.

trias nacionales, y en detrimento de las producciones y exportaciones extranjeras competitivas.

A todo ello, hay que agregar los mecanismos de reciprocidad comercial y trueque, que estan bajo los auspicios gubernamentales principalmente de países fuertes. Se brinda oportunidad comercial solo si son recíprocas. Y en el caso del trueque, éste adquiere relevancia pues significa entre 25 % y 30 % del comercio mundial. Estos dos mecanismos violan los principios del GATT porque ya no son extensivos a todos los países (el caso de reciprocidad) y en el caso del trueque, por incorporar productos que de otra manera no ingresarían al comercio mundial.

En Diciembre de 1981 vencía el 2do. Acuerdo de Multifibras que con el impulso del Gatt se había firmado por primera vez en 1974 y en 1977 se había ratificado para el periodo 1978-1982, sin embargo ahora los representantes de la CEE no se presentaron a las negociaciones. Este acuerdo hacia Estados Unidos en los años 50's, ahora el objetivo era regular el acuerdo de las exportaciones de los países productores de textiles y ropas, con el pretexto de que estos acuerdos y sus similares eran la única manera de evitar un regreso al proteccionismo arancelario y a las cuotas de los años 30's.

Los acuerdos de reparto de mercado o limitación voluntaria de las exportaciones se han extendido a los productos manufacturados, los que además del textil, ahora se incluyen - automóviles, productos electrónicos, calzados, acero, etc., entre otros. Japón se limitó a exportar en 1982 autos y televisores a color a Estados Unidos, respecto al calzado, los países afectados son Corea y Taiwan cuyas exportaciones a E. U., son obligatoriamente por debajo de las de 1976. Y en el caso del acero, los Estados Unidos emprendió acciones de antidumping contra varios productores de acero del Tercer Mundo, especialmente contra Brasil y Corea del Sur.

Ante los cambios de la economía mundial y adopción del tipo de cambio flexible, el nuevo proteccionismo, el ascenso de los países subdesarrollados como productores de manufacturas lo cual en alguna forma modifica la composición del comercio por áreas de desarrollo y aunque no sean productos netos de estos productos, cabe cuestionarse ¿en qué forma han cambiado las relaciones comerciales de E. U. y A. L. - en el curso de los años 70's.?

Aun persistiendo los problemas estructurales de subordinación de la estructura económica a la economía estadounidense se han ocurrido cambios significativos en las relaciones ---

económicas entre E.U. y A.L.

Una de las manifestaciones de estos cambios, se observa en los patrones del comercio. Las relaciones comerciales entre E.U. y A.L. han mostrado una clara tendencia en este sentido.

La participación estadounidense en el comercio latinoamericano ha disminuido persistentemente. Desde 1950, cuando esas relaciones alcanzaron su apogeo, el comercio recíproco ha declinado como porcentaje del intercambio de bienes y servicios. Como se puede observar en el siguiente cuadro, en 1950 E.U. significaba para las exportaciones e importaciones alrededor de 50 %, mientras que en 1980, excluyendo el petróleo, esa participación alcanza 23.2 % y 30% de las exportaciones e importaciones.

CUADRO 4

Estados Unidos en el Comercio de A.L.

DECADA	EXPORT (%)	IMPORT (%)
1950	50	50
1970	33	35
1980 *	23.2	30

Fuente: Sergio Bitar, op. cit. pag. 32

* Excluye el petróleo

Para E.U., América Latina también perdió importancia. En 1950 A. L. absorbió 28% de todas las exportaciones estadounidenses y 35% de sus importaciones. En 1970 estas cifras eran de 15 y 14 % respectivamente.

Sin embargo, A.L. se vuelve ligeramente más importante para E.U. en los 80's. En 1980, 17 % de las exportaciones -- estadounidenses se dirigieron a A.L. y 16 % de las importaciones provenían de esa región. (16)

Esta tendencia parece interpretarse como resultado de -- una mayor diversificación del comercio, y como un relativo debilitamiento de E.U.

La composición del comercio también cambió. La participación de las exportaciones manufacturadas y petróleo se incrementaron sostenidamente, mientras que las exportaciones de alimentos y materias primas a E.U. declinó.

Los alimentos y materias primas representaron el 50 % de

(16) Bitar Sergio, "El poder económico de A.L. y las Relaciones con E.U.", CIDE, Cuadernos Semestrales, Núm. 14 México 1983, pag. 182.

las exportaciones en 1970 y solo 25 % en 1980. La participación petrolera subió de 28 % a 51 % y los bienes manufacturados ascendieron de 20 a 23 % entre 1970-1980. (17)

Si observamos por países, las diferencias son sustanciales en su relación de dependencia comercial con E.U. Por ejemplo, para México; el mercado estadounidense absorbió aproximadamente el 60 % de sus exportaciones en 1977-1979, para los países andinos la proporción fue de 30 % y para el Cono Sur y Brasil menos del 20 %. (18)

La participación latinoamericana en el comercio estadounidense se incrementó levemente durante los 80's, como ya lo habíamos mencionado, y en 1980, A.L. se mantenía como el tercer mercado más importante para los E.U., después de la CEE, y Canadá. Ahora una disminución de las exportaciones estadounidenses hacia A.L. tendría un gran impacto en esta economía. Posteriormente tendremos oportunidad de observar esta tendencia y dependencia comercial con E.U. a través de México.

(17) Ibidem, Pág. 184

(18) Ibidem, Pág. 184

Hemos llegado a la parte fundamental que nos interesa, las relaciones comerciales entre México y E.U., pero de hecho lo anterior el comercio mundial y los problemas por los que atravieza, las relaciones entre E.U. y A.L., no sirven como un marco general para ubicar una relación tan singular, como lo es, un país industrializado (E.U.) y otro, si se le puede llamar país semiindustrializado, (México).

Anterior a la gran crisis del 29, México era un país -- periférico abastecedor de materias primas de los centros -- económicos dominantes, especialmente de E.U., su comercio exterior estaba caracterizado por los efectos que trafa con sigo la Inversión Extranjera Directa sobre la estructura -- productiva con el fin de satisfacer demandas externas, a -- cambio de algunas manufacturadas.

La cercanía del vecino país que estaba constituyendose en la potencia hegemónica mundial, indudablemente trae consigo muchos cambios económicos en México a través del tiempo, originandose por su influencia económica, así como por la misma dinámica del sistema de producción y consumo capitalis ta. Sin embargo, esa influencia del vecino país del norte, y la misma dinámica mundial, después de las dos guerras mundiales, se convierten en la oportunidad para desarrollar una industria propia para México. La economía mexicana ya acostum

brada a los nuevos cambios en los patrones del consumo tenía que satisfacer a su mercado interno (y en parte, colaborar a las necesidades de la guerra) pero dada la guerra, la industria mexicana (una industria que existía ya incipientemente) siguió su desarrollo ante el amparo de una protección natural como significó el corte de suministros de mercancías del exterior. "La oferta de origen externo de productos manufacturados durante la 2da. Guerra Mundial garantizó automática---mente la protección necesaria para impulsar a la industria ---naciente que se orientaba bajo el mercado interno." (19)

Pero por otro lado, para México significó un papel de --abastecedor de productos esenciales, suministrando metales a precios bajos para la fabricación de armas, alimentos y hombres para la contienda bélica. En este sentido, en 1941 se realizan dos convenios fundamentales en materia económica -- con E.U. relacionados con el petróleo, y otro en lo financiero, finalmente desembocado en un acuerdo comercial en 1942, una vez que E.U. decide dejar su protección basada en altos aranceles.

(19) Villareal R., "El Desequilibrio Externo en la Industria lización de México", FCE, México 1976, Cap. 2

El acuerdo bilateral ofrecía reducir los aranceles a ciertos productos como hortalizas, ganado, plata y cerveza, así - como, obtener una mayor asignación de cuotas de exportaciones mexicanas de hule, henequén, ixtle, garbanzo sal y plátano. - E.U. por su parte, buscaba asegurarse un suministro a precios bajos de productos básicos y estratégicos que necesitaba en tiempo de guerra. (20)

Una vez concluida la 2da. Guerra Mundial, México contaba ya con una industria de bienes de consumo no duradero, decidió seguir su industrialización mediante la estrategia de sustitución de Importaciones. El estado decide proteger la industria a través de aranceles y contingentes a la importación, - estimulando la existencia de un mercado interno cautivo. Y la asociación con E.U., derivada de la causa bélica, perdía su razón de existencia.

En efecto, después de abastecer a E.U., mediante el acuerdo bilateral de 1942, el 31 de diciembre de 1950, el gobierno mexicano y las autoridades norteamericanas, comunican la con-

(20) Hernández H., "Vicisitudes en el comercio entre México y E.U.", en Medio Siglo de Financiamiento y Promoción del Comercio Exterior de México, Banco Nacional de Comercio Exterior y Colegio de México, México 198/.

clusión del tratado comercial. "La expiración del tratado afectó principalmente las exportaciones de petróleo, plomo, sulfato de zinc, aguarrás, algunas resinas, cobre, tomate y ganado". (21)

La economía mexicana siguió su proceso y aceleró su industrialización promoviendo el desarrollo de su planta productiva, sobre la base de un sector agropecuario que contribuyó al abastecimiento de divisas para financiar las importaciones, y proporcionando productos básicos de la canasta familiar a precios bajos, contribuyendo así a un salario bajo y atractivo para incentivar mayores inversiones dada la tasa de beneficio.

La política comercial mexicana se caracterizó por hacer uso en 1938-1958, como principal instrumento, de las tasas arancelarias, y después en 1958-1970, por el uso extensivo de los controles cuantitativos de la importación. Así mismo, la tasa de cambio fue un instrumento proteccionista impor---

(21) Ibidem,

tante en esta primera etapa, y en la segunda, no lo llega a utilizar.

El modelo Sustitución de Importación (SI) en su primera fase (1938-1958) se caracterizó porque la economía creció a 5.8 % como promedio anual, con un proceso inflacionario de 10.6 % anual y un desequilibrio externo continuo y creciente del 14.2 %, utilizándose en dos ocasiones 1948-1949 la devaluación del peso como mecanismo de ajuste. (22)

La Ley de Industrias Nuevas y Necesarias y la regla XIV de la Tarifa General de Importaciones fueron instrumentos de fomento a la inversión industrial; bajo estas medidas, se podían disfrutar de amplias exenciones fiscales, así como de la eliminación de impuestos a la importación de maquinaria y equipo necesario. De esta manera, el motor del crecimiento viene dado por el crecimiento industrial, el cual creció, -- 6.4 % anualmente. (23)

La inversión pública, que representó el 40 % de la inver

(22) Villareal René, op, cit.

(23) Villareal René, op, cit.

sión total, se canalizó a sectores de fomento industrial, -- como lo fueron: la electricidad, petróleo, gas, etc., y tal vez, la más significativa fue la inversión agrícola y agropecuaria, que junto con la profundización de la Reforma Agraria permitieron que el sector cumpliera con su papel de apoyo industrial.

El modelo SI, en su etapa avanzada 1959-1970 se caracteriza por un crecimiento económico (7.1 %) con estabilidad -- cambiaria, y por una economía estable, ya que la inflación -- apenas fue del 2.9 % anual, aún cuando el desequilibrio externo continuó con 19.9 % anualmente. (24)

La política comercial siguió siendo de carácter proteccionista, el Estado continuó su papel promotor y de apoyo -- infraestructural; pues la inversión pública llegó a representar el 45 % de la inversión total. Y la industria siguió -- siendo el motor del crecimiento económico (8.8%). (25)

El proceso de industrialización mediante SI, resultó con

(24) Villareal René, op. cit.

(25) Villareal René, op. cit.

un cambio en la estructura productiva del país, pero los objetivos esenciales nunca se llegaron a completar; esto es, el de producir bienes de capital para generar su propio desarrollo autónomo.

Esto se reflejaba en las importaciones, en ellas figuraban en mayor proporción bienes de capital que bienes de consumo; éstos últimos, habían disminuido sustancialmente. El cambio de composición del comercio exterior es resultado pues de la política de SI, y del cambio de la estructura productiva junto a los patrones de demanda nacional y extranjera, -- así como de la muy particular relación e influencia de la economía de los E. U.

El modelo de industrialización seguido por México ha dado lugar a una integración impresionante de la industria mexicana a la economía norteamericana. "Consecuencia de esto, es la condición indispensable que para incrementar la producción de bienes de consumo, se necesita importar insumos y -- bienes de capital en escalas crecientes provenientes principalmente de E.U." (26)

(26) Aguilera Ramos C. "Bienes de Capital, Industria Siderúrgica y desequilibrio en el comercio de un nuevo esquema de dominación", en varios autores, pág. 193-220.

"La estructura industrial creada en México a partir de -- éste modelo, ha dado lugar a una forma peculiar y contradic-- toria de funcionamiento de nuestra economía, si se desea in-- crementar el PNB se hace necesario un incremento de las inver siones, las cuales a su vez reclamen la importación de bienes de capital, cada vez más cuantiosas, con lo que se agudizan - los problemas de desequilibrio externo. Por el contrario, si - se desea disminuir este desequilibrio dentro del modelo de -- industrialización actual, se hace necesario disminuir el mon-- to de tales importaciones, lo que implica bajar la tasa de in versiones y con ello el crecimiento del PNB". (27)

En virtud pues, de que México no logró desarrollar plena-- mente la industria de bienes de capital, se registra un creci-- miento acelerado de importaciones y que con una industria pro tegida excesivamente se produce bienes con altos costos y pre cios, limitando así, la capacidad de exportación de la planta productiva nacional y dificultando su plena industrializa-- ción.

(27) Ibidem.

Como mencionamos ya, el resultado ha dado lugar a una estrecha integración de la industria mexicana a la economía estadounidense y una forma de corroborarlo, es pues, mediante la participación de E.U. en el comercio exterior de México.

En el cuadro 5 se observa que en los 70's, E.U. absorbió cerca del 55 % de las exportaciones mexicanas, mientras que en los 80's, esta proporción alcanza 58.6 %. Es decir, E.U. se vuelve más importante para nuestras exportaciones.

En las importaciones, en el decenio de 1970, las que provienen de E.U. representan 59.7 %, mientras que en los 80's esta cifra crece al 64.4 %. Es decir, E.U. nos abastece más que en los 70's y por ende seguimos importando en mayor proporción de éste país que de cualquier otro.

En el saldo de la balanza comercial, en el decenio de --- 1970, el déficit comercial con E.U. significa más del 60 % -- del total, mientras que en los 80's, es decir en los superavits que registra México, el 57 % aproximadamente responde --

al saldo comercial que tenemos con E. U.

CUADRO 5 PARTICIPACION DE ESTADOS UNIDOS EN EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO.

	1970-1979	1980-1985
EU / EXPORT.	55.6	58.6
EU / IMPORT.	59.7	64.4
EU / SALDO COMERCIAL	61.8	59.1

Fuente: CUADRO III,
Ver anexo Estadístico.

De ello, podemos concluir que aún cuando se está dando -- énfasis en la promoción de exportaciones, en cuanto al destino se refiere, en este sexenio (1982-1986), el plan está lejos de cumplirse, y por el contrario, se está acentuando nuestra dependencia comercial con E.U., lo cual puede presentar un serio peligro cuando la economía estadounidense entre en crisis.

En el cuadro 6, observamos que en el decenio de 1950, México participaba solamente con el 1.0 % en las importaciones y con 0.8 % en las exportaciones mundiales. En los 60's y --- 70's, observamos que disminuye nuestra participación en el comercio mundial. En ambos casos, participamos en mayor propor

ción en las importaciones que en las exportaciones mundiales.

Esta tendencia evidencia que la economía mexicana soslaya un sesgo contra las exportaciones y que para crecer económicamente necesitamos de importaciones crecientes de bienes necesarios para la industria.

Sin embargo, en los 80's, esta tendencia cambia, ahora -- participamos más en las exportaciones 1.2 % que en las importaciones (0.8 %), es decir, presenciarnos, por primera vez desde los 30's, superavits en la balanza comercial junto a una mayor participación del comercio mundial.

La participación mexicana en el comercio mundial tiene -- pues, un comportamiento descendente y ascendente en forma paulatina marginal, ya que ello es insignificante en relación -- con los E.U. En el transcurso de 1950-1979, nuestra participación en las importaciones ha venido disminuyendo levemente en comparación a las exportaciones. Esta tendencia, toma otro giro, cuando en los 80's, las importaciones aumentan por debajo de las exportaciones. Esta última, en forma brusca salta de -- 0.45 % en los 70's a 1.2 % en los 80's, reflejando así los --

superavits que registra México durante los años de 1982-87.

CUADRO 6 PARTICIPACION DE MEXICO EN EL COMERCIO MUNDIAL

	1950-1959	1960-1969	1970-1979	1980-1985
MEX EXP. / MUNDO	0.80	0.65	0.45	1.20
MEX IMP. / MUNDO	1.00	0.90	0.70	0.80

Fuente: CUADRO IV y V.

Ver Anexo Estadístico.

La dependencia comercial con E. U., en realidad no sólo se observa para México, sino también para el conjunto de la economía latinoamericana, como pudimos notarlo anteriormente. El comercio con E.U., se está volviendo más importante, y éste ya no es insignificante para dicho país.

La participación estadounidense, en el comercio mundial ha sido muy importante. Después de la postguerra E. U. era la nación que exportaba más que ninguna otra, y a pesar de que esta proporción disminuyó, todavía es un país generador de flujos comerciales. (Ver cuadro 7)

Recordemos que en los últimos años, especialmente a par

tir de 1983.

CUADRO 7 PARTICIPACION DE ESTADOS UNIDOS EN EL COMERCIO MUNDIAL

	1950-1959	1960-1969	1970-1979	1980-1985
EU EXP. / MUNDO	17.5	16.5	12.9	12.2
EU IMP. / MUNDO	14.7	18.5	14.3	15.9

Fuente: CUADROS IV y V.

Ver Anexo Estadístico.

Cuando la economía estadounidense crece recuperando aparentemente terreno en el poder hegemónico mundial fortaleciendo un dólar fuerte, se convierte en la economía que importa más a nivel mundial, movilizand^o así flujos comerciales. Los superavits que registraron en esos años Japón, Alemania Federal, Brasil, Corea del Sur, México y otros países, se debe, en gran parte, a esta dinámica de la economía estadounidense. y aún con las devaluaciones de 1987, del dólar frente al marco alemán, en Japón, y otras monedas fuertes, parece que el creciente déficit comercial norteamericano no puede detenerse.

Por lo tanto, la economía de los E. U., se convirtió en una especie de "motor" de las exportaciones de varios países,

movilizando esas economías. Pero, habría que hacer distinción entre países desarrollados y países en vías de desarrollo, ya que para estos últimos, si bien es cierto, salvo aquellos sectores que tienen una productividad alta, para los primeros, - se tendría que discutirlo, en relación no sólo, de productividades, sino también, en torno al comercio entre ellos mismos.

Finalmente, si observamos la participación de México en el comercio estadounidense, podemos constatar la importancia que está adquiriendo para ésta economía el comercio con México.

En el cuadro 8, observamos que México se ha vuelto mas -- importante para las exportaciones norteamericanas en relación a los 70's. Y en el caso, de las importaciones, México abastece al mercado estadounidense, en mayor medida en los 80's que en los 70's.

CUADRO 8 PARTICIPACION DE MEXICO EN EL COMERCIO EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS.

	1970-1979	1980-1985
MEX / EXPORT.	3.6	4.8
MEX / IMPORT.	2.8	4.4

Fuente: CUADRO VI, Ver Anexo Estadístico.

Debemos señalar, que desde los 30's, México ha registrado constantemente déficits, en el total de su balanza comercial, salvo el período 1982-1987, lo mismo ocurre en la relación comercial con E.U. Sin embargo, si desglosamos la balanza comercial por sectores institucionales, observamos que el sector privado, es quién en la mayoría de los casos ha sido deficitario. No así el sector público, que gracias al petróleo, está obteniendo superavits a partir de 1978 a la fecha.

La tendencia de los productos que intercambian países industrializados y subdesarrollados, es un proceso del cual ha tomado parte México. En 1970 las exportaciones mexicanas estaban dominados por productos primarios como algodón, azúcar, - café. Las exportaciones petroleras todavía no eran un rubro importante y las manufacturas apenas representaban mas del -- 15 %.

Después que se descubrieron las enormes reservas de petróleo, México confiado en este producto, se endeuda externamente más que nunca en su historia. La deuda externa pasó de --- 34 mil millones de dólares a fines de 1978 a 80 mil millones en 1982. Ello significó, la posibilidad de no estar atado a las divisas y a utilizar más del Gasto Público. Este que era

8.1 % y 10 % del PIB en 1970 y 1975, pasa a 39 % y 47 % en 1978 y 1981. Se hizo el esfuerzo por reestructurar el aparato productivo, incrementando la capacidad instalada en varias ramas.

Y esto se puede apreciar en 1978, cuando el petróleo y sus derivados llegan a representar el 31 % de las exportaciones. Las manufacturas se expanden participando con 35 % en comparación a los productos agropecuarios, que representaban un 25 %. El resto de la industria extractiva, apenas contribuyó con 5 % en las exportaciones totales.

En 1985, la agricultura y silvicultura representan el 5 %, el petróleo el 60 % y el resto de la industria extractiva el 3 % y las manufacturas el 30 % de las exportaciones:

De ello concluimos; las exportaciones mexicanas sufrieron modificaciones sustanciales. El petróleo y las manufacturas aumentaron significativamente y los bienes de la agricultura, silvicultura y metales han perdido importancia relativa.

En los años del "desarrollo estabilizador" (1958-1970), - las relaciones comerciales con E.U. tuvieron momentos de gran acercamiento, ya que el entorno de la economía internacional era de crecimiento y prosperidad los esquemas de desarrollo, como la "Alianza para el Progreso", conformaron el abanico de las relaciones comerciales de los países latinoamericanos con E.U. Después, el desenvolvimiento del comercio mundial y sus "distorsiones" afectaron las relaciones comerciales de los -- E.U. y México.

Durante el sexenio de L. Echeverría (1970-1976) presencia mos un menor crecimiento con una inflación mayor que en el -- pasado (1958-1970); el PIB crece en 5.1 % y la inflación en 15 % anual. La posición del gobierno estadounidense cambia de un estado de "abandono benigno" a un interés creciente de sus relaciones comerciales con otros países. En 1973, al enfren-- tar un déficit comercial, y al elevarse el precio del petró-- leo, los E. U., establece una sobretasa a sus importaciones; por lo que México hizo llamativos en los foros interamerica-- nos, para que E. U., dejara sus prácticas proteccionistas.

Las restricciones comerciales de los E.U. afectaron a las exportaciones mexicanas. Varias son las razones que explican

la actitud norteamericana, aparte de que México se perfilaba en importancia creciente como socio comercial de los E.U., - así como fuente de recursos humanos a través de la inmigración ilegal. Se señala que se debió a los cambios legislativos que México realizó en áreas de inversión extranjera, transferencia de tecnología, orientados a restringir los flujos de capital y tecnología provenientes de E.U. Pero sabemos -- que ésta actitud, más bién, esta marcada por la crisis eminente de 1974-1975, no sólo de los E.U., sino del resto de - países industrializados, dando lugar a prácticas proteccionistas.

En 1973, no obstante la adopción del sistema de tipos -- flotantes en la economía mundial, México mantuvo su tipo de cambio fijo en relación al dólar. La política económica buscó aumentar el empleo, mejorar la distribución del ingreso, y reducir la dependencia externa. De la estrategia anterior de desarrollo (SI) se criticó que se dió poca importancia al "desarrollo" y mucha al crecimiento, por lo que se redefinió el papel del Estado como principal agente del proceso de desarrollo económico. Sin embargo, la política económica continuó descansando en una estrategia orientada hacia el mercado interior.

Las exportaciones crecieron muy lentamente y las importaciones muy dinámicamente, reflejando la sobrevaluación del peso. El gobierno intentó compensar la sobrevaluación del peso aumentando la protección; los aranceles se incrementaron en 10 y 12 % al final de 1975, y las importaciones sujetas a contingentes subieron de 56 % en 1973 a 80 % en 1976. (28)

El sector externo reflejó los problemas que enfrentaba la economía mexicana por lo que se implementaron medidas de fomento a la exportación; entre ellas los Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS), la importación de insumos libre de impuestos, expansión de créditos a la exportación otorgados por Fomex, la creación del FONEI para financiar inversiones orientadas hacia la exportación, la creación del IMCE. Aun eso, como ya se mencionó, las exportaciones crecieron muy lentamente. También se otorgaron condiciones iguales a las maquiladoras, cuyas exportaciones por primera vez aparecieron en las estadísticas mexicanas de balanza de pagos en 1970. En ese año alcanzaron 81 millones de dólares, y en

(28) Bueno Gerardo, "La Política de Comercio y Desarrollo de México en el Contexto de las relaciones económicas Norteamericanas", en Medio Siglo, op. cit. pág. 33

1976 más de 500 millones. (29)

Durante el sexenio de J. López Portillo, el PIB crece a - 5.1 %, y la inflación al 30 % anual. De 1977-1981 el PIB creció en 8.4 % anual, debido principalmente al impulso del petróleo sobre la economía mexicana. La inflación se agudizó en 1982, alcanzando más del 60 %, provocando así incertidumbre - en los ahorradores. (30)

La Política económica de este sexenio 1976-1982 buscó reducir el desequilibrio externo (que era del 3.5 % del PIB). - Estas medidas produjeron un crecimiento muy lento del Gasto - Público en 1976. Se supuso que los ingresos petroleros financiarían buena parte de la expansión del Gasto Público. De --- 1977-1981, éste aumento (a precios constantes) casi al 50 % y la inversión el 100 % por lo que el déficit público se tuvo que financiar con dinero primario y parte con deuda externa.

Las devaluaciones de 1976-1977 y los importantes descubrimientos petroleros prometían una confortable situación de la

(29) Bueno Gerardo, "La Política de comercio y desarrollo de México en el contexto de las relaciones económicas norte americanas", Medio Siglo, op. cit. pág. 33

(30) Balassa B., "La Política de comercio exterior de México"- Comercio Exterior, Vol. 33 Núm. 3 México 1983 pág. 216

balanza de pagos. Estas perspectivas fueron fundamento de -- una campaña tendiente a disminuir los niveles de protección. La proporción de categorías sujetas a permisos de importa-- ción bajó de 80 % en 1977 a 24 % en 1979. A estos cambios, - acompañaron aumentos arancelarios, pero esta liberación de - importaciones se concentró en bienes que no afectaron mayor-- mente a los intereses de los productores nacionales. (31)

A fines del decenio de 1970, se presentaron fricciones - en las relaciones comerciales México-Estados Unidos cuando - después de negociaciones, el gobierno mexicano no cumplió -- con las condiciones pactadas en el Acuerdo sobre Productos - Tropicales, firmados por ambos gobiernos en Washington en -- 1978. Con la cuestión del ingreso de México al GATI, en 1980 se produjeron disputas de política comercial, entre las que destacan los derechos de pesca del atún.

Las relaciones comerciales México-E.U., fundamentalmen-- te estaban enmarcadas por el rápido crecimiento de las expor--

(31) Banco de México, Indicadores Económicos en la Carpeta - Estadística.

taciones petroleras. Las exportaciones mexicanas a E.U. crecieron de 3.7 mil millones de dólares en 1977 a cerca de 16-mil millones en 1982. Los cambios cuantitativos ubicaron a México como tercer contraparte comercial de E.U. superado únicamente por Japón y Canadá. (32)

En 1982, la crisis de la deuda externa de México, debido a su monto y a la baja del precio del petróleo, saca a relucir intereses comunes con E.U., concertándose acuerdos referentes a la migración, desarrollo fronterizo, y a solucionar el problema de pagos de la deuda externa.

Las relaciones comerciales entre ambos países se tornaron más complejas que en el pasado. Los cambios en la estructura de las exportaciones mexicanas, concentrados en el petróleo y en parte en las manufacturas, dominaron el carácter de esta relación.

Las fricciones comerciales, ahora tan comunes, consisten en acusaciones de solventar subsidios actuando con im---

(32) Balassa Bela, op. cit., pág. 217

puestos compensatorios dominaron la escena reciente de las relaciones de ambos países.

Así por ejemplo, el 1 de Junio de 1982, La Administración de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de E.U. inició una investigación sobre impuestos compensatorios respecto a exportaciones mexicanas de globos y "punchballs".

La National Latex Products Company de Asland, Ohio expuso que los productores y exportadores mexicanos de estos renglones reciben beneficios y apoyos que constituyen subsidios en el concepto de la ley estadounidense, como son los Cedis, Ceprofi, Beneficios de Zonas francas y maquilas, etc. (33)

En 1982, los E.U. consideraban que la nueva forma de proteccionismo denominada "comercio compensatorio" amenazaba -- con erosionar el Sistema de Comercio Multilateral Abierto -- por medio de los subsidios de los gobiernos produciendo distorsiones adicionales en los mercados de muchos países. Méxi

(33) Balassa Bela, op. cit., pág. 218

co y Brasil son acusados de sustentadores de este "ominoso procedimiento" junto con Canadá y Suiza. (34)

Según la revista Business Week del 19 de Julio de 1982, se indica que los gobiernos que vinculan las importaciones a las exportaciones para "permutar" productos y proteger el -- empleo, alcanza entre un 25 y 30 % del comercio mundial. Se señala que el bloque Soviético es el líder en estas prácticas, uniéndose los miembros de la OPEP, y los países del Tercer Mundo; desde China a Indonesia, México a Brasil, Canadá, Suiza y algunos países industrializados.

"La administración Reagan se plantea como frenar el incremento del comercio compensatorio o en su caso como apoyar a las empresas estadounidenses a que logren una cuota de --- él". (35)

Considerando que el Tercer Mundo ve al comercio compensatorio como una nueva forma de alcanzar recursos a largo plazo, es una amenaza para los Estados Unidos porque este es el

(34) Véase Federal Register, EUA. Según el Instituto Mexicano de Comercio exterior.

(35) Según la revista Business Week del 19 de Julio de 1982.

mercado de mayor crecimiento para los productos americanos,
junto al de Canadá.

1.3 Actualidad de las relaciones comerciales México-E.U.

Durante el último sexenio 1982-1988, la economía mexicana atravesó por la crisis más profunda desde la gran depresión. En 1982 y 1983, el PIB registró tasas negativas de crecimiento, la inflación se agudizó y era de casi 100 %, el déficit público aumentó considerablemente hasta alcanzar 18 % del PIB. La situación era crítica, existían fuertes requerimientos para pagar la deuda externa, la pérdida de confianza en las instituciones económicas y en la administración, condujeron a la fuga de capitales y a una escasez de divisas.

Después de la primera devaluación en 1982, México elevó sus aranceles de la mayoría de las importaciones y extendió los controles de importación cubriendo su totalidad. En agosto de ese año, México firmó un acuerdo con el FMI, para restaurar el equilibrio externo recortando drásticamente el Gasto Público.

Para enfrentar la crisis más profunda, el plan económico perseguía como principales objetivos: estabilizar el mercado cambiario reduciendo la escasez de divisas, reducir la inflación, proteger la planta productiva y fomentar el empleo, au

mentar el ahorro interno entre otras cosas.

En 1984, cuando la economía reportaba mejores condiciones, se hizo esfuerzos por liberar paulatinamente las importaciones del requisito previo del permiso y de dotar una protección más racional utilizándose más el arancel como medio de controlar las importaciones. Se instrumentó una política buscando fomentar un crecimiento económico hacia afuera, basada en la eficiencia para exportar -- desmantelando el sistema de subsidios que ponían en peligro las exportaciones a E.U.

En efecto, a partir de la crisis de 1982, se abren -- discusiones y propuestas acerca de la reestructuración de las relaciones con el exterior, así como redefinir la inserción de México a la dinámica de la economía mundial, -- mediante no solo ajustar coyunturalmente la economía a la recesión mundial a la baja del precio del petróleo, a la explosión de la tasa de interés y a los consiguientes problemas para afrontar el servicio de la deuda externa, sino también ajustar la economía a un cambio estructural -- consistente principalmente en áreas de desincorporación de empresas públicas, reconversión industrial, racionalización de la protección comercial y promoción selectiva de la inver-

sión extranjera.

En los últimos años, las exportaciones mexicanas a E.U. han venido enfrentando medidas proteccionistas cada vez más fuertes, como son las restricciones cuantitativas, las normas sanitarias y técnicas, los acuerdos de comercialización ordenada y restricciones voluntarias.

Adicionalmente, la legislación estadounidense protege a su industria a través de impuestos compensatorios, cuando se considera que la mercancía está entrando subsidiada o en condiciones de dumping (práctica desleal del comercio), y cuando se imponen restricciones a las importaciones sin que los productos de ésta hayan incurrido en alguna práctica desleal.

La aplicación de los impuestos compensatorios a las exportaciones mexicanas a los E.U., es posible porque la Ley de Comercio de 1974 de ese país, presenta un concepto muy amplio de subsidio por el que casi cualquier medida de fomento a las exportaciones puede caer en la situación de penalización. Esa ley prevía que para aplicar una sanción en el caso de productos subsidiados tenía que existir, aparte

del subsidio dañó a la industria estadounidense.

Esta situación cambia con la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 donde se establece que otorgaría el beneficio de la prueba del daño sólo a los países miembros del Gatt que hayan suscrito el código de subsidios. La ley de Comercio y Aranceles aprobada por el congreso de E.U. en 1984, vino a acentuar mas la tendencia proteccionista al conferir al presidente -- estadounidense facultades para tomar represalias a discre-- sión en contra de los países que tengan en vigor normas que limiten, no sólo la entrada a sus mercados de mercancías, -- sino también en lo referente a las inversiones extranjeras -- provenientes de E.U.

Asi mismo, la Ley de Comercio y Aranceles de 1984, otorga facultades al presidente para autorizar impuestos compensatorios a las mercancías importadas, sin que exista alguna queja de por medio del productor estadounidense.

De esta manera, de 1980 a 1985, se presentaron 25 investigaciones en materia de subsidios en contra de productos mexicanos. "Del total de 215 investigaciones llevadas a cabo -- por Washington contra 54 países, México, con 25 investigacion

nes, era el país que más juicios tenía en contra. El monto del gravamen compensatorio aplicado por E.U. a alguno de estos productos mexicanos fluctúa entre el 0.88 por ciento y 104.58 por ciento". (36)

Las mercancías de exportaciones mexicanas con capacidad competitiva internacional, se han visto involucradas en estos procedimientos comerciales de E.U., así como dumpings y salvaguardias. Varias empresas norteamericanas presentaron solicitudes de investigación en materia de dumping en la Comisión de Comercio Internacional (CCI) de E.U. en contra de productos mexicanos, como el azufre, alambres, tubería para perforación petrolera, malla de alambre y utensilios de cocina.

Dentro de las salvaguardias, la CCI recibió en el pasado recientes solicitudes de inicio de investigación que hubiera podido afectar las exportaciones de calzado, cobre, flores, champiñones, y miel.

(36) Gitli y Gómez, "La Política Comercial de México y el entendimiento con E.U.": Revista Análisis Económicos, UAM-Azcapotzalco. Enero-Junio de 1986, pág. 221

El gobierno estadounidense ha venido acentuando la protección en la industria siderúrgica y textil. Estas industrias - han sido desplazadas no sólo de sus tradicionales mercados -- del exterior sino dentro de su propio país.

En 1985, con el Programa Presidencial para la Industria - Siderúrgica, se busca reducir las importaciones de acero porcedentes de todos sus proveedores, disminuyendo la participación externa en este mercado en los E.U.

El 27 de Febrero de 1985, los gobiernos de México y E.U. - firmaron el Entendimiento Bilateral en Materia de Comercio Siderúrgico, acordándose un control de las exportaciones mexicanas hacia E.U. por un período de 5 años, conforme a cuotas establecidas con base en el consumo aparente norteamericano y - porcentajes negociados por categorías de productos. (37)

El 23 de Abril de 1985, se firmó el Memorándum de Entendimiento entre México y E.U. sobre Subsidios y Derechos Compensatorios. La firma de este acuerdo resulta importante porque

(37) Hernández Cervantes Héctor, op. cit., pág. 15

en buena medida determinó el curso posterior de México al solicitar su ingreso al Gatt. Además constituyó la base para -- entablar nuevas negociaciones con vistas a un tratado global y de inversiones extranjeras.

Sin embargo, éste memorándum no está reconocido jurídicamente, es más bien un compromiso entre las partes, que depende de la disposición y buena voluntad de cumplir lo acordado.

El principal argumento a favor del acuerdo bilateral sobre subsidios e impuestos compensatorios, era de que México - al no ser miembro del Gatt ni haber suscrito el código de subsidios, tenía desventajas, ya que a las exportaciones mexicanas se les podía aplicar el impuesto compensatorio con sólo - la acusación de implementar subsidios sin derecho a la prueba del daño.

"Con el memorándum de entendimiento los E.U. aseguraba -- que ningún impuesto compensatorio será aplicado a ningún producto mexicano, a menos que se determine que las importaciones subsidian ésta, a través del subsidio, causando o amenazando causar daño material a un sector productivo nacional establecido, o retardando materialmente el establecimiento de -

un sector productivo nacional." (38)

Es decir, ahora se tendría la oportunidad de demostrar la inocencia o la culpabilidad en las prácticas desleales del comercio, si se están subsidiando y que además amenazan con causar daño a la industria estadounidense. "Hasta la fecha, México no contaba con la protección de la prueba del daño por lo que resultaba relativamente simple la demanda a los industriales mexicanos, acusándolos de prácticas injustas como fórmula para deshacerse de la competencia extranjera, y en este caso, mexicano. Los fabricantes norteamericanos planteaban ante el Departamento de Comercio la existencia de prácticas desleales que les causaban un perjuicio y este de inmediato aplicaba -- los derechos compensatorios que encarecían el precio de los productos involucrados". (39)

Si bien estos acuerdos beneficiara México, sería interesante cuestionarse qué porcentaje de las exportaciones mexicanas se encontraban ante la amenaza de los impuestos compensatorios. Según Fernando Calzada, señala que los derechos com--

(38) Gitli Eduardo y Gómez Carlos, op. cit. pág. 220

(39) Gitli Eduardo y Gómez Carlos, op. cit. pág. 220

pensatorios aplicados a las exportaciones mexicanas desde --- 1970 no rebasan más del 6 % del total. (40) Ello significaría que en realidad el acuerdo no es benéfico y que más bien responde a la presión del gobierno estadounidense por aliviar sus problemas de ineficiencia industrial en los sectores que solicitan los derechos compensatorios.

Empero, la estrategia de México encamina la solución de sus problemas económicos-financieros a una mayor apertura comercial. Este registró su punto más alto al convertirse México en parte contratante del Gatt el 23 de Agosto de 1986. Así, el ingreso de México al Gatt, es consecuencia lógica de las medidas de política comercial que se han venido instrumentando -- desde 1983 con el fin de hacer más eficiente la planta industrial y acelerar la inserción de México en las corrientes internacionales, de comercio.

La adhesión de México al Gatt se realizó sobre la base de los lineamientos establecidos en el Protocolo de Adhesión, -- que en términos generales estableció otorgar un tratamiento especial favorable en su calidad de país en vías de desarrollo. Así también, se sustenta el carácter prioritario de México al reconocer la soberanía sobre sus recursos naturales y -

(40) Calzada.Fernando,"Algunos Aspectos del Comercio exterior de México en la Revista Investigación Económica, de la Facultad de Economía de la UNAM, Julio-Septiembre 1986, Núm. 177 pág. 168.

al sector agrícola. Esto significa la autonomía con la que el gobierno mexicano puede manejar algunos recursos tan importantes, como por ejemplo, el petróleo, que según algunos autores fué otra razón por las que en 1979 el Gobierno mexicano decidió no ingresar al Gatt. (41)

Además de estas modalidades de ingreso, México establece un nivel arancelario máximo de 50 %, que reducirá paulatinamente durante 30 meses, hasta aplicar fracciones comprendidas entre 20 y 30 %. Se consiguió también que a los sectores prioritarios en desarrollo se les aplicase aranceles mayores en -- 50 % con un plazo no mayor de 8 años, que transcurridos deberán ser reducidos en menos del 50 %. Entre las industrias beneficiadas se encuentran, por ejemplo, la petroquímica, electrónica, textiles, calzado, bienes de capital, papel y pulpa de papel, productos alimenticios, hierro y acero, aparatos -- electrodomésticos, etc. (42)

Estos acontecimientos marcan un hito en las relaciones comerciales entre México y E.U. Ahora se trata de negociar en

(41) Favela M., "El comercio exterior y la inversión extranjera: entre la urgencia financiera y el cambio estructural en la revista Carta de Política Exterior mexicana, CIDE, Núm. 3, 1986, pág. 15

(42) Favela Margarita, op. cit., pág. 15

el seno del Gatt el acceso libre de nuevos capitales productivos, incluso en el sector agropecuario, así como de suprimir cualquier protección en el sector servicios, y en muchos otros. "En este sentido, por ejemplo México concesionó 373 artículos a los países miembros del Gatt, del que los E.U. obtuvo más del 60 por ciento." (43) Sin embargo, el ingreso de México al Gatt no es la solución para la promoción de las exportaciones mexicanas, ya que el neoproteccionismo de los países industrializados, presenta el continuo riesgo de problemas serios para las exportaciones y la economía mexicana. (44)

Asimismo, el gobierno estadounidense ha sugerido e insinuado la conformación de un Mercado Común del Norte de Libre comercio, como pasos a una integración económica entre México, Estados Unidos y Canadá.

Los E.U. enfocan sus planteamientos a convencer a México de que la salida a sus problemas de desigualdad social, de distribución del ingreso, entre otras cosas, es la firma de un convenio de libre comercio bilateral o la aceptación de un

(43) Ibidem

(44) Ibidem

mercado común junto con Canadá.

E.U. sostiene que México ha sido incapaz de resolver sus problemas de empleo y la solución ha sido exportarlos a este país. Con un mercado común, norteamericano eventual, México aprovecharía los bajos salarios de sus obreros, esto podría compensar la baja productividad en muchas industrias. Se señala que habría una tendencia a largo plazo a equilibrar los salarios con los que pagan en E.U.

Así también se alega que el desarrollo de la industria maquiladora fronteriza demuestra el interés que despierta en los inversionistas los bajos salarios en industrias de alto empleo, como la textil y la electrónica. Además, se sostiene que gracias a los abundantes recursos energéticos con que cuenta México tiene una ventaja adicional en la industria petroquímica. Y en el caso de la industria automotriz, se señala que si se pudieran hacer inversiones con vistas no sólo al limitado mercado local sino a cubrir la demanda de toda América del Norte, México sería más atractivo que E.U. gracias a sus bajos salarios.

Sin embargo, los E.U. recuerda que el interés de México

por liberar su comercio es por lo menos dudoso, ya después de participar en las conversaciones de la Ronda de Tokio sobre liberalización comercial, en Marzo de 1980, rechazó su ingreso al GATT.

Las razones de esta decisión fueron más políticas que económicas, se contaba con el respaldo del petróleo y se tenía perspectivas favorables de desarrollar una industria propia de bienes de capital. Los E.U. reconocía, que la posición política mexicana seguramente impediría un convenio con prontitud aludiendo que esta decisión está enraizada profundamente en la historia de México y en la idiosincracia mexicana. La preocupación política-económica de México es que por tener un acuerdo libre de comercio podría generarse un movimiento de autonomía en el norte, cuyos lazos económicos son más fuertes con E.U. que con la ciudad de México. (45)

Ciertamente, es pertinente analizar las consecuencias para México de una integración con E.U. y con Canadá, pero parece que la decisión ya fue tomada, al firmar hace algunos --

(45) Favela Margarita, op. cit., pág. 15

días (diciembre 1987) un acuerdo comercial ampliado con E.U., que comprendería una mayor apertura no sólo a la inversión -- extranjera, sino también a la inserción de capital extranjero en la industria petroquímica. Esto es, al parecer los E.U. están logrando sus objetivos de integración económica efectiva, porque conforman un Mercado Común por separado con Canadá (país que el 1° de Enero 1988 firmó un convenio de libre comercio por un período de 8 años) y con México. (46)

(46) Excelsior, 2 Enero de 1988.

CUADRO I

COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO; CIFRAS TOTALES.

MILLONES DE DOLARES

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
EXPORT.	1289.6	1365.6	1666.4	2071.7	2853.2	3062.4	3655.5	4644.8
IMPORT.	2328.3	2255.5	2762.1	3892.5	6148.6	6851.0	6299.9	5704.5
SALDO	-1038.7	-889.9	-1095.7	-1820.8	-3295.5	-3788.6	-2644.4	-1054.7
	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
EXPORT.	6063.1	8817.7	15132.2	19419.6	21229.7	22312.0	24196.0	21866.4
IMPORT.	7917.5	11979.7	18832.3	23929.5	14437.0	8551.0	11254.3	13460.4
SALDO	-1854.4	-3162.0	-3700.1	-4059.9	+6792.7	+13761.0	+12941.7	+8406.0
	1986							
EXPORT.	15775.1							
IMPORT.	11501.2							
SALDO	+ 4295.9							

Fuente: Calzada, F. " Algunos Aspectos del Comercio Exterior de México" ,UNAM, Revista - de Investigación Económica, núm. 177, México 1986. pág. 154. (1970-1975)
 Mercado de Valores, Nacional Financiera, núm. 13, marzo de 1987. pág. 335.

CUADRO II

EL COMERCIO EXTERIOR PARA MEXICO CON ESTADOS UNIDOS.
MILLONES DE DOLARES.

	1967	1968	1969
EXPORT.	619.4	707.3	805.0
IMPORT.	1099.3	1243.8	1297.1
SUPERAVIT COMERCIAL	- 477.7	- 536.5	- 492.1

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
EXPORT.	742.3	707.8	948.0	1172.9	1510.3	1628.5	1854.4	2368.5	3589.2	6094.0
IMPORT.	1431.5	1324.8	1551.0	2272.6	3769.2	4108.4	3764.5	3484.9	4388.3	7667.0
SUPERAVIT COMERCIAL	- 689.2	- 527.0	- 607.0	-1159.7	-2288.9	-2479.9	-1910.1	-1116.4	- 999.1	-1573.0

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
EXPORT.	9941.0	10484.0	10114.8	12987.9	13962.1	13374.9	10395.8
IMPORT.	12640.0	15465.0	8497.7	5454.0	7364.8	8928.0	7462.6
SUPERAVIT COMERCIAL	-2519.0	-4981.0	+1617.1	+7533.9	+6597.3	+4446.9	+2933.2

Fuente: Banco de México. Informes Anuales 1967-81.
Revista de Comercio Exterior, Banco de Comercio Exterior.
Vol. 34, núm. 3. 1984. Vol. 35, núm. 5 1985. Vol. 37, núm. 4 1987. para 1967-86.

CUADRO III.

ESTADOS UNIDOS EN LAS EXPORTACIONES E
IMPORTACIONES DE MEXICO.

	1970	1971	1972	1973	1974	1975.		
EU/EXPORT.	55.5	51.8	56.9	53.7	52.9	53.2		
EU/IMPORT.	61.5	58.7	56.3	58.4	61.3	60.0		
EU/SALDO COM.	66.4	59.9	55.4	63.7	69.5	65.5		
	1976	1977	1978	1979	PROM. ANUAL 70-79			
EU/EXPORT.	50.7	50.9	59.2	69.1			55.6	
EU/IMPORT.	60.0	61.1	55.4	64.0			59.7	
EU/SALDO COM.	72.2	—	53.9	50.0			61.8	
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	PROM.ANUAL 1980-1986
EU/ EXPORT.	65.7	54.0	47.7	58.2	57.7	61.2	65.2	58.6
EU/IMPORT.	67.1	64.0	58.8	63.8	65.4	66.3	64.8	64.4
EU/SALDO COM.	68.1	—	—	54.8	51.0	52.9	68.8	59.1

Fuente: A partir de los cuadros I y II.

CUADRO IV.

ESTADOS UNIDOS Y MEXICO EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES
(EN PORCENTAJES)

	1950	1955	1958	1959	PROM. ANUAL 50-59						
EU/MUNDO	17.6	17.9	18.0	16.6	17.5						
MEX/MUNDO	0.9	0.9	0.7	0.7	0.8						
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	PROM. ANUAL 60-69
EU/MUNDO	17.4	17.2	17.0	16.6	17.0	16.2	16.3	16.2	15.9	15.3	16.5
MEX/MUNDO	0.7	0.7	0.6	0.7	0.7	0.7	0.6	0.6	0.6	0.6	0.65
	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	PROM. ANUAL 70-79
EU/MUNDO	15.2	13.7	13.0	13.4	12.4	13.3	12.5	11.9	11.9	11.8	12.9
MEX/MUNDO	0.5	0.5	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.5	0.6	0.45
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	PROM. ANUAL 80-85				
EU/MUNDO	11.7	12.6	12.4	12.0	12.4	12.0	12.2				
MEX/MUNDO	0.8	1.1	1.2	1.3	1.4	1.2	1.2				

Fuente: En base a cuadros de exportación mundial en estadísticas financieras internacionales, FMI.

CUADRO V.

ESTADOS UNIDOS Y MEXICO EN LAS IMPORTACIONES
MUNDIALES (% EN PORCENTAJES)

	1950	1955	1958	1959	PROM. ANUAL 50-59						
EU/MUNDO	16.0	13.6	14.0	15.3	14.7						
MEX/MUNDO	0.9	1.0	1.1	0.9	1.0						
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	PROM. ANUAL 60-69
EU /MUNDO	13.2	12.4	13.1	12.6	12.3	13.0	14.1	13.9	15.4	14.7	13.5
MEX/MUNDO	1.0	0.9	0.8	0.8	0.9	0.9	0.8	0.8	0.9	0.8	0.9
	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	PROM. ANUAL 70-79
EU /MUNDO	14.2	14.5	15.1	13.7	13.9	12.8	14.2	15.2	14.9	14.2	14.3
MEX/MUNDO	0.8	0.7	0.7	0.7	0.8	0.8	0.7	0.6	0.6	0.8	0.7
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	PROM. ANUAL 80-85				
EU /MUNDO	13.3	14.3	14.2	15.6	18.5	19.2	15.9				
MEX/MUNDO	1.0	1.3	0.8	0.5	0.6	0.6	0.8				

Fuente: La misma de los cuadros sobre exportaciones mundiales.

CUADRO VI.

MEXICO EN LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
DE LOS ESTADOS UNIDOS (% P/CIENTOS)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	PROM. ANUAL 1970 - 1979
MEX/ EXPORT	3.9	2.7	2.5	1.9	1.5	4.8	4.3	4.0	4.6	5.4	3.6
MEX/ IMPORT	2.9	2.6	2.8	3.1	3.1	3.0	2.7	2.3	3.3	4.0	2.8
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987			PROM. ANUAL 1980 - 1985
MEX/ EXPORT	6.9	7.6	4.0	2.7	3.4	4.1	—	—			4.8
MEX/ IMPORT	4.9	5.1	4.0	4.8	4.1	3.7	—	—			4.4

Fuente: Estadísticas Financieras, del Fondo Monetario Internacional 1986. pág. 5144-121
Internacionales

CUADRO VII.

PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
 TOTALES POR SECTOR INDUSTRIAL.

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
EXPORTACIONES	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
SECTOR PUB.	16.4	18.0	17.7	14.8	21.6	29.3	24.4	29.4	42.9	58.3
SECTOR PRIV.	83.6	82.0	82.3	85.2	78.4	70.7	75.6	70.6	57.1	41.7
IMPORTACIONES	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
SECTOR PUB.	23.9	20.9	23.3	31.4	35.8	38.2	35.5	38.2	37.4	33.6
SECTOR PRIV.	76.1	79.1	76.7	68.6	64.2	61.8	64.5	61.8	62.6	66.4

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987(*)
EXPORTACIONES	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
SECTOR PUB.	75.2	81.7	84.7	80.9	74.0	72.8	47.7	49.9
SECTOR PRIV.	24.8	18.3	15.3	19.1	26.0	27.2	52.3	51.1
IMPORTACIONES	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
SECTOR PUB.	36.5	35.4	36.8	54.9	42.5	33.2	29.3	23.0
SECTOR PRIV.	63.5	64.6	63.2	45.1	57.5	66.8	70.7	77.0

(*) Enero-Junio

Fuente: Elaboración propia con base a los INDICADORES ECONOMICOS, CARPETA, BANCO DE MEXICO, REVISTAS DE COMERCIO EXTERIOR.

C A P I T U L O I I

CONCEPTO DE SUBSIDIO Y SU NATURALEZA
JURIDICA.

2.1 Tipos de Subsidios.

Como ya definimos anteriormente, el subsidio forma parte de la producción, ya que es un instrumento del conjunto de medidas denominadas "Política de Protección", con las cuales se intenta en cierto grado controlar el comercio al exterior; en la relación México-Estados Unidos, los subsidios son un -- factor determinante, dadas las características estructurales de ambas economías.

México por su carácter estructural, se inserta en la categoría de país en desarrollo, el subsidio en este caso, es un instrumento casi inherente al desarrollo de estas economías. -- "Los Estados Unidos de América, reconocen que México es un país en desarrollo y que los subsidios son parte integrante de los programas de desarrollo económico de los países en desarrollo..." (47) por ello, es común encontrar dicho instrumento en esta relación.

Pero existen diversos tipos, de subsidios acorde a los --

(47) Barra Mexicana de Abogados: La Nueva Ley sobre Comercio Exterior. Porrúa Hnos. S.A., México, 1978 Pág. 127

objetivos que deseen lograrse, de esta manera y entre los más importantes en esta relación, encontramos los Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS), los Precios Preferenciales, el Financiamiento Preferencial de Pre-exportación y exportación, etc.

Los certificados de Devolución de Impuestos o CEDIS, son un instrumento creado por el Gobierno de los Estados Unidos - Mexicanos, usado ampliamente en el llamado "Desarrollo estabilizador". Dicho instrumento ha causado la propuesta y aplicación de impuestos compensatorios por parte del Departamento - de Comercio de los Estados Unidos de Norteamérica, siendo uno de los puntos de mayor discusión y contrariedades que buscan solución en las recientes legislaciones que más adelante detallaremos.

Los CEDIS "son transferibles, tienen vigencia por cinco años y se emplean como crédito contra impuestos futuros. (48), lo que representa un virtual apoyo a quien goce de este instru

(48) wallace, R.B.: La Política de Protección en México. F.C.E México. 1979 Pág. 76

mento.

Encontramos también como otro tipo de subsidio, a los Precios preferenciales, los cuales se han aplicado al sector energía o de productos petroquímicos básicos, con el fin de promover las exportaciones en estos rubros, cuya cantidad representa una considerable suma de ingresos para la economía mexicana; este tipo de apoyo, también es materia de discusión entre los departamentos de comercio Mexicano y Estadounidense.

El apoyo o subsidio a través de financiamiento preferencial de pre-exportación y de exportación, se realiza cuando el Gobierno mexicano o de organismos especiales bajo su control, y actuando bajo la autoridad del Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, otorgue financiamiento a la pre-exportación, a la exportación, a tasas inferiores a aquellas que tiene que pagar realmente para obtener los fondos empleados con este fin, o a aquellas que tendrá que pagar si acudiesen a mercados internacionales de capital, para obtener fondos al mismo plazo y en la misma moneda que los del financiamiento de la pre-exportación o a la exportación, o el pago de la totalidad o parte de los costos en que incurran los exportado--

res, o las instituciones financieras para la obtención del financiamiento, a la pre-exportación o a la exportación, existen también otros subsidios, que aunque son distintos de los subsidios a la exportación, se utilizan ampliamente como instrumentos importantes para promover la consecución de objetivos de política social y económica, pero que tienen repercusiones indirectas en el comercio internacional y en ocasiones, es el caso para Estados Unidos, por lo que se manifiesta contra tales subsidios o por la imposición de impuestos a dichos productos.

Impuestos diversos.- Los países subdesarrollados están -- muy preocupados y con razón, por su posición en el comercio internacional (en los últimos años), pues para todos ellos, - este último, posee vital importancia como fuente de suministro del conocimiento y habilidades técnicas, el capital, la maquinaria, los implementos, etc., que son esenciales para su desarrollo económico. Muchos de éstos países (por ejemplo, todos los latinoamericanos), México entre ellos, mantienen un vínculo muy estrecho con la economía mundial, en el sentido de que exportan un porcentaje excepcionalmente elevado de su producción y de que las importaciones representan una parte igualmente grande de sus gastos totales en capital, así como

en bienes de consumo, en tales circunstancias, el comercio internacional de estos países, los inserta en la propia dinámica de la economía mundial y de aquí la importancia de mantener sus niveles de exportación en estas condiciones, y como hemos ya mencionado, un programa de subsidios es casi obligado para el creciente desarrollo de estas economías, la relación de México con los Estados Unidos no es la excepción, --- siendo que este último al presuponer un daño a su economía o un supuesto daño, aplica sanciones (diversos impuestos), castiga, penaliza los productos cuyo subsidio sea de tal magnitud, que pueden dañar su estructura comercial y productiva.

Cuando algún país "otorga un subsidio a una manufactura, producción o exportación de bienes importados en los Estados Unidos, y la Comisión de Comercio Internacional determina que tal importación causa daño material, o retarda el establecimiento material de una industria en E.U.A., se impondrá un impuesto o derecho de administración el productor de referencia igual al monto de la subvención neta recibida." (49)

(49) IMCI.: Implicaciones para México de la Ley de Acuerdos Comerciales de los Estados Unidos, México 1983, pág. 2

De esta manera, el impuesto compensatorio es uno de los instrumentos más importantes dentro de la gama de los de política proteccionista, que se encarga de compensar los efectos del subsidio cuando por su monto éste dañe o presuma dañar la estructura comercial y productiva del país al que se designa.

El impuesto compensatorio es pues, un acto administrativo realizado por dependencias autorizadas (en el caso de México el órgano facultado para determinar los impuestos compensatorios, es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público), por lo tanto, es facultad del Estado exigir aportaciones a sujetos o personas físicas y morales que realicen actos de comercio donde dicha aportación sea en dinero, implementando con esto, la estabilidad económica que puede causar algún tipo de subsidio que respalde mercancías del exterior.

En la Relación Comercial entre México y los Estados Unidos, este último desde inicios de su independencia, ha creado una serie de normas jurídicas encaminadas a bloquear el acceso de productos procedentes del exterior, que provocasen una competencia desleal, injusta, en su mercado interno, para así garantizar la creciente industria nacional.

Bajo este marco proteccionista, el impuesto compensatorio (que se analizará ampliamente en el siguiente capítulo) es el -- más importante en la relación bilateral antes señalada, para la aplicación de tales impuestos y de sus montos, el departamento de comercio de los Estados Unidos, investiga los pro--- ductos que pretende importar, determinando el porcentaje de - subsidio que los apoya y en base a éste, determina el monto - del impuesto que penalizará a tales mercancías; tal es el caso, en los últimos años, de ladrillos, acero, porcelana, y o- tros, procedentes de México. "Desde un punto de vista prácti- co, es importante que los exportadores mexicanos, tengan cono- cimiento del alcance de una investigación sobre derechos com- pensatorios, en relación con su producto, una investigación de esta naturaleza puede tener como consecuencia, muy probable- mente, la solicitud de un producto norteamericano, de una mer- cancía similar, excepción hecha cuando el producto está excen- to de impuestos de importación. En este caso, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, será responsable de la in- vestigación". (50)

(50) Ibidem, pág. 5

Por lo anterior, el impuesto compensatorio, constituye el principal instrumento de protección al comercio internacional. En el siguiente apartado, caracterizaremos las legislaciones en materia de subsidios e impuestos compensatorios, para contextualizar correctamente el problema.

2.3 Las legislaciones sobre Comercio Exterior de Ambos Países.

Para fines de este capítulo, el presente apartado caracterizará el marco de entendimiento en materia de subsidios e impuestos compensatorios entre México y Estados Unidos en su relación más reciente.

El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica, acuerdan establecer mediante el entendimiento, en materia de subsidios e impuestos compensatorios, de fecha 15 de Mayo de 1985, un marco bilateral mutuamente aceptable, respecto al tratamiento de subsidios e impuestos compensatorios.

Para los propósitos de este entendimiento, los Estados Unidos de América, reconocen que México es un país en desarrollo y que los subsidios son parte integrante de los programas de desarrollo económico de los países en desarrollo. Por consiguiente, este entendimiento, no impedirá al Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, la adopción de medidas y políticas para apoyar sus sectores productivos, incluidos los del sector exportador. Las partes acuerdan que, como pa-

is en desarrollo, el Gobierno de México deberá procurar reducir o suprimir subsidios a la exportación, cuando la utilización de tales subsidios sea incompatible con sus necesidades en materia de competencia y desarrollo.

Conforme a los subsidios a la exportación, el Gobierno mexicano acuerda que los subsidios a la exportación sobre sus productos, no deberán usarse en tal forma que causen perjuicio grave al comercio o producción de los E.U.A., y se acuerda, en cuanto a los diversos subsidios (ya analizados en el primer apartado del capítulo), lo siguiente:

A) CEDI: El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, no otorgará los elementos de subsidio a la exportación del programa de Certificados de Devolución de Impuestos (CEDI), a ningún producto y no reintroducirá tales elementos, reemplazando el programa de CEDI con uno que sea similar o restituyéndolo mediante la expedición de Certificados CEDI en una forma modificada.

B) Precios Preferenciales: El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, acuerda no establecer o mantener ninguna práctica de precios en el sector energía o de productos petroquí-

micos básicos, que sea un subsidio a la exportación o que tenga el propósito o efecto de promover exportaciones. Para tal fin, si se mantuviese vigente hasta su vencimiento, cualquier precio preferencial que se haya otorgado antes del 30 de Noviembre de 1982 ello se hará sin ningún requerimiento de exportación.

C) Financiamiento Preferencial de pre-exportación y exportación. - El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, acuerda en relación con el financiamiento a la pre-exportación y a la exportación con plazos de dos años, o menos, no proporcionar subsidios a la exportación mediante programa de financiamiento preferencial a la pre-exportación y exportación.

Un subsidio a la exportación sujeta a esta disposición, incluye el otorgamiento por el Gobierno de México de financiamiento a la exportación a tasas inferiores a las que tiene que pagar realmente, para la obtención de los fondos empleados con este fin, o el pago de la totalidad o parte de los costos que incurran los exportadores o las instituciones financieras para la obtención del financiamiento a la pre-exportación o a la exportación. "Para conformar sus actuales prácticas con este compromiso, el Gobierno de México reducirá el e-

lemento subsidio a la exportación de tales financiamientos -- de la siguiente forma:

En Septiembre 1 de 1985, 33 1/3 % del elemento.

En Diciembre 31 de 1985, 50 % del elemento subsidio.

En Diciembre 31 de 1986, 60 % del elemento subsidio que res-- te. " (51)

El Gobierno de México acuerda, en relación con el finan-- ciamiento a la preexportación y a la exportación con plazos - mayores de dos años, aplicar en todo momento las disposicio-- nes de tasas de interés estipuladas bajo acuerdo sobre linea-- miento para créditos oficiales de exportación de la Organiza-- ción para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). -- Los Estados Unidos acuerdan que tales prácticas para el finan-- ciamiento a la pre-exportación y a la exportación para plazos superiores a dos años, hechos de conformidad con los linea--- mientos de la OCDE, no serán considerados como un subsidio a la exportación, prohibido por este entendimiento.

En los referentes subsidios distintos de los subsidios de

(51) Barra Mexicana del Colegio de Abogados: Nueva Ley Sobre Comercio Exterior. Edit. Porrúa Hnos. S.A., México, 1987 pág.131

exportación, el Gobierno de México acuerda que ningún elemento del programa de desarrollo de México, proporcionará subsidios de exportación. El Gobierno de Estados Unidos reconoce, que los subsidios diferentes de los subsidios de exportación, se utilizan ampliamente como instrumentos importantes para -- promover la consecución de objetivos de política social y económica, y no pretende restringir el derecho del Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, de utilizar tales subsidios a fin de lograr estos y otros importantes objetivos de su política, que considere conveniente. El Gobierno Mexicano reconoce también que los subsidios distintos de los subsidios a la exportación, pueden causar o amenazar, causar daño al sector productivo nacional, o un perjuicio grave a los intereses económicos de los Estados Unidos, en particular, cuando tales subsidios afecten desfavorablemente, condiciones de competencia normal. El Gobierno Mexicano por tanto, tratará de evitar causar tales efectos a través de la utilización de subsidios.

Por otra parte, para los propósitos de la aplicación de medidas compensatorias, no habrá presunción de que los incentivos concedidos por el Gobierno de México, tienen como resultado efectos adversos al comercio o producción de E.U.A.; dichos efectos adversos serán demostrados con pruebas positivas

mediante procedimientos formales de investigación, prescritos en la Ley Nacional de Estados Unidos, aplicable para determinar el impacto económico de las exportaciones mexicanas, sobre un sector productivo en los E.U.A.

En relación con los procedimientos utilizados para la aplicación de impuestos compensatorios, el Gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica, acuerda proporcionar a los productos mexicanos, un trato no menos favorable que el acordado a los productos de otros países.

El Gobierno de México, acuerda que si utilizase procedimientos en productos subsidiados de los E.U.A., los procedimientos proporcionarán un trato no menos favorable que el proporcionado por el Gobierno Mexicano a productos de otros países y de conformidad con las prácticas internacionales, generalmente aceptadas, aplicadas por los países en desarrollo.

En caso de una controversia entre las partes en relación, con la operación de este entendimiento, cualquiera de las partes podrán solicitar consultas con otra parte. Si las partes no pueden llegar a una solución mutuamente aceptable, dentro de los treinta días subsecuentes a la solicitud de consultas,

entonces, cualquiera de las partes podrá, después de entregar una notificación de intención por escrito a la otra parte, de actuar con treinta días de anticipación, restaurar el equilibrio de obligaciones como lo considere necesarios, incluyendo la terminación del presente entendimiento.

Este entendimiento permanecera en vigor por un periodo de tres años, a partir de la fecha en que sea firmado por ambos Gobiernos. Cualquiera de los dos Gobiernos podrá por terminado este entendimiento, mediante una notificación por escrito a la otra parte, con sesenta días de anticipación a la fecha en que tenga intención de hacerlo.

De lo anterior se puede observar que a la fecha de la firma del entendimiento en materia de subsidios e impuestos compensatorios, México no cuenta con una legislación sobre prácticas desleales propiamente dicha, como la de Estados Unidos

En México se controlan las importaciones y las exportaciones mediante permisos de importación, tarifas arancelarias, y principalmente los diferentes tipos de subsidio que se otorgan a los productores.

El artículo 131 de nuestra Constitución establece en su segundo párrafo que "El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las

cuotas de las tarifas de exportacion e importacion...; así como para restringir y para prohibir las importaciones, -- las exportaciones..." Y en el artículo 28 se prevé la facultad del Estado para otorgar subsidios. Estos ordenamientos como un control en beneficio de la economía del país.

Dentro de este contexto, la legislación de México regula el comercio exterior internamente, a diferencia de los Estados Unidos, que además de regular internamente su comercio, establece mecanismos hacia el exterior, mediante su Ley contra prácticas desleales de importadores de productos hacia su país.

C A P I T U L O I I I

EL IMPUESTO COMPENSATORIO Y SU NATURA
LEZA JURIDICA.

El presente capítulo caracterizará la legislación estadounidense y la legislación Mexicana, frente al impuesto compensatorio así como cuál es la situación de las exportaciones mexicanas, pero antes de realizar este análisis, se hace necesaria una amplia conceptualización del impuesto compensatorio para comprender cabalmente su significado y consecuencias.

De esta manera, el desarrollo económico de un país requiere para que sea equilibrado de un comercio exterior activo y fluido, bajo esta lógica en las relaciones comerciales internacionales que se llevan a cabo en los principales mercados, se pretende observar un principio de "Competencia Justa" en donde cada productor o vendedor concurre con determinado bien porque ofrece mejores ventajas competitivas que otros semejantes, activándose así el flujo internacional y beneficiándose los consumidores.

Sin embargo, no deja de ser frecuente que esta lealtad ó equidad del intercambio, no sea la necesaria o suficiente, entonces se presenta una competencia artificial en tanto no es correcta, o más bien, no es justa. Esta violación a las re---

gias del juego provoca una discriminación a los precios cuando se supone que este es un factor que debe jugar sin trabas ni limitantes dentro del concepto del mercado de la libre -- competencia. Estas acciones desleales surgen de intereses de algunas economías por hacerse de moneda fuerte por problemas en Balanza de pagos etc., bajo este marco las diferentes economías se valen de políticas proteccionistas hacia el comercio tales como el antidumping, las cláusulas de salvaguardia las medidas reguladoras de la competencia internacional y -- los impuestos compensatorios (entre otros).

Así pues el Impuesto Compensatorio es la prestación general y obligatoria en dinero, cuya finalidad es la de implementar medidas tendientes a estabilizar la economía en su -- sector externo, esto es una prestación en dinero dirigida hacia las mercancías importadas con el fin de proteger a los -- productores nacionales haciendo competitivos sus productos -- (este impuesto compensatorio se añade a otros gravámenes fiscales existentes, como los aranceles aduaneros, tarifas, permisos de importación, etc.)

El impuesto compensatorio es un acto administrativo, realizado por dependencias autorizadas (en el caso de México, -- dicho órgano facultado para determinar los impuestos compen-

satorios es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público), por tanto, es una facultad del Estado de exigir aportaciones a su jetos ó personas físicas y morales que realicen actos de comercio donde dicha aportación es en dinero, implementando con esto estabilidad económica a través de restricciones a las -- importaciones. De aquí derivamos claramente la naturaleza jurídica del impuesto compensatorio como un acto administrativo realizado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, co mo un ingreso fiscal tributario.

3.1. La Legislación Estadounidense.

Antes de analizar la legislación estadounidense frente al impuesto compensatorio describiremos la posición norteamericana frente al intercambio en México.

En la sociedad norteamericana, a partir del auge petrolero de México, se expresaron varias corrientes de opinión acerca de los derrotes que podría seguir la relación económica bilateral y las desventajas y ventajas que eventualmente enfrentarían diferentes grupos y sectores.

Las interpretaciones cubrían una amplia gama que iba desde las expectativas de aprovechar el crecimiento de México como mercado para bienes y capitales, como proveedor seguro de energéticos, hasta la posición que veían en la expresión mexicana una amenaza a la estabilidad económica de los Estados Unidos.

En el marco de este conjunto de opiniones que se realizaron en aquel país, varios estudios a instancias de la presi-

dencia (52) para lograr una posición más objetiva y delinear la estrategia más favorable. De estos estudios se deriva que la integración económica de los dos países es un proceso favorable para ambas partes, pues gracias a él será posible el mejor aprovechamiento de las ventajas compartivas que cada uno presenta con base en la complementariedad de dichos.

No obstante, se señala en los estudios que para que ésta evolución sea realmente favorable es necesario que su cause esté regulado por las dos partes mediante la concentración de acuerdos que al establecer marcos legales, hagan estable y previsible la relación, es bajo este marco que debe entenderse la legislación estadounidense sobre el impuestos compensatorio.

Inicialmente, el interés fundamental al de los estadounidenses era aprovechar la potencialidad petrolera de México, e incluso se lanzó la iniciativa de un mercado común entre México, Estados Unidos y Canadá, que giraría básicamente en torno a los intercambios del crudo y la liberalización comer

(52) Véase el trabajo de Celia Toro "Los Estudios en el Ejecutivo Norte americano sobre acuerdos comerciales México-Estados Unidos" México CIDE, Mimeo, atributos. Desde este enfoque, la disparidad entre las dos economías no aparece como obstáculo para la integración sino por el contrario, como la posibilidad de un encadenamiento más ventajoso.

cial.

El revuelo causado por tal iniciativa, que fue fuertemente rechazada, por Canadá y nuestro país, junto con la radical transformación de las situaciones económicas, hicieron que el proyecto de negociación global fuera aplazado.

Los intereses norteamericanos se centraron, entonces, en lograr un acuerdo comercial con México, cuyo propósito sería por un lado, expandir el mercado de aquellas industrias en -- donde la producción norteamericana es altamente competitiva -- (electrónica, computación, telecomunicaciones), donde tiene -- balanza comercial favorable (sector agrícola, maquinaria para industria), ó donde tiene un rezago competitivo frente a productos japoneses y europeos (acero, automóviles, bienes eléctricos, electrónicos y de consusmos), y por otro, controlar -- la entrada de productos que afectan o puedan afectar indus--- trias estadounidenses, en especial, las que utilizan gran can--- tidad de mano de obra (Textil, manufacturas ligeras), así --- como aquellas que se exportaron sobre la base de la estructura productiva protegida (petroquímicos). En resumen el propósito global de Estados Unidos en un acuerdo con México (con -- cualquier otro país) es proteger y promover la reactivación -- de aquellos segmentos débiles de su aparato productivo así --

como facilitar las condiciones para que así sus sectores -- fuertes ó de punta tengan un comportamiento más dinámico --- (Esto último trata de hacerlo no solo a través del comercio sino de manera relevante a través de la I.E.D. ó Inversión - Extranjera Directa).

Esta estrategia no puede entenderse al margen de la restructuración industrial en que está empeñado Estados Unidos, con el fin de reducir sus enormes déficits.

Bajo el contexto anterior es más fácil comprender las diversas legislaciones que en materia de impuestos han sido e-laboradas por los Estados Unidos.

"Los Estados Unidos desde los inicios de su independen-- cia, han creado normas jurídicas encaminadas a evitar el --- acceso de productos procedentes del exterior que provocasen una competencia desleal en el mercado doméstico y que cubrie se cuidadosamente la naciente industria nacional". El objetivo de este análisis no es reseñar las políticas proteccionis-tas, pero es importante comprender cual ha sido y cual es la posición norteamericana en relación al comercio exterior y - como sus políticas proteccionistas han funcionado como un --

instrumento de fuerte apoyo a la industrialización.

Como el objetivo de este estudio no es reseñar el proteccionismo norteamericano, analizaremos la legislación sobre -derechos compensatorios que en 1979, se incorporó a la legislación comercial norteamericana.

Dicha legislación emanó de la Ronda Tokio (Foro de Consulta y Discusión de países miembros del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio G.A.T.T. por sus siglas -en Inglés GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE), que se realizó ese año, y presenta una especial importancia por sus --características para la aplicación de impuestos compensatorios de parte norteamericana.

La nueva legislación establece "...que si un país comprendido en el acuerdo otorga una subvención a una manufactura -producción o exportación de bienes importados en los Estados Unidos y la Comisión de comercio Internacional determina que tal importación causa daño material amenaza causarlo o retarda el establecimiento material de una industria en Estados -Unidos, se incurrirá en una violación a dicho título, por lo que se impondrá un derecho de importación al productor de

referencia, igual al monto de la subvención neta recibida -- ..." (53) La legislación norteamericana contempla dos procedimientos para aplicar derechos compensatorios. Uno diseñado para países bajo el acuerdo y otro, para países que no están bajo el acuerdo. La legislación para países que se encuentran bajo acuerdos comerciales con Estados Unidos fue la ya citada; para los países que no llenan los requisitos para formar parte como país comprendido en el acuerdo la regla de derechos aplicable, es la establecida en la sección 303 de la ley de Aranceles de 1930. La nueva legislación (1979) --- crea una diferencia sustancial entre países que suscriben el Acuerdo y los que no lo hacen; para países considerados bajo el acuerdo, el procedimiento es el descrito en la sección -- 303 de la ley de Aranceles de 1930, con las modificaciones de procedimientos que también se le introducen en el título I, sin prueba de daño material

Algunos productos mexicanos han sido objeto de este procedimiento y uno de ellos ha sido, (entre otros) el plomo ro

(53) IMCE Implicaciones para México de la Ley de Acuerdos Comerciales de Estados Unidos. pág. 2

jo"...el litargirio ó plomo rojo sufrió en 1969 una queja --- que se tramitó (C. D. 3915 Cust..C.T., Nov. 7 1969) hasta llegar a la suprema corte de justicia y cuyo punto conflictivo - era la dispensa que el gobierno mexicano hiciera al no cobrar un impuesto de exportación que se cargaba a varios minerales, entre ellos el plomo..." (54)

Muchas quejas de empresas norteamericanas alegan que todos los productos beneficiados con los CEDIS (Certificado de Devolución de Impuestos, instrumento de política proteccionista con la finalidad de proteger la industria doméstica mexicana, forma parte de los instrumentos de política económica del Modelo de Sustitución de Importaciones) deberían ser objeto - de impuestos compensatorios, además de los CEDIS existen muchas otras formas de protección a la industria nacional como los CEPROFIS, FOMEX, FONEI, etc., que también pelean las compañías norteamericanas por la aplicación de derechos compensatorios.

De esta manera encontramos muchos productos que son obje-

(54) Cruz Miramontes, Rodolfo. El Comercio México-Norteamericano. pág. 51 en el Foro Organo de la Barra Méx. Colegio de Abogados, México 1977.

to de investigaciones por parte del Departamento de Comercio de los E.U.A., como podemos constatar en los boletines informativos del Instituto Mexicano del Comercio Exterior. "Impuestos Compensatorios. Iniciación de Investigación en E.U.A., sobre ladrillos de México.- Con fecha 18 de Noviembre de 1983, el departamento de Comercio de E.U.A. inició una investigación para determinar si las exportaciones mexicanas de ladrillos al mercado norteamericano, reciben directa ó indirectamente subsidios ó apoyos penalizables con impuestos compensatorios, la investigación recae en los siguientes programas -- que eventualmente podrían ser afectados por esa medida.

CEPROFIS, FONEI, FOMEX, CEDIS (actualmente suspendido), precios preferenciales sobre energéticos y a los precios preferenciales por iniciativa del Departamento de comercio, los programas de Fogan, supuestos apoyos del IMCE, FIDEIN, FONEP y FOMIN." (55) "Impuestos Compensatorios iniciaron de investigación en E.U.A. sobre productos de Acero de México.- Con fecha 8 de Diciembre de 1983 y a raíz de una petición de la corporación del Acero de E.U.A.

(55) IMCE. Consultoría Jurídica. Boletín informativo No. 9 -- Abril de 1983. Fuente Federal Register del 18 de Noviembre de 1983. pág. 3

Pittsburgh, PENNSYLVANIA, el Departamento de comercio inició una investigación para determinar si algunas exportaciones mexicanas de acero al mercado americano, reciben subsidios ó apoyos penalizables con impuestos compensatorios. Se encuentran sujetos a la investigación por este concepto los siguientes programas: CEPROFIS, ciertos préstamos y garantías a préstamos, reducción y excepciones tributarias, precios preferenciales para el gas, la gasolina y la electricidad, precios preferenciales para insumos metalúrgicos control salarial, FOMEX, FONEI, CEDI (suspendido), facilidades portuarias, inversiones estatales como estas podemos encontrar muchos productos que han sido y están siendo investigados para que en caso de acreditarles se aplique el derecho compensatorio correspondiente. Pero últimamente la legislación de derechos compensatorios de los Estados Unidos ha actuado discriminatoriamente contra productos mexicanos y en general contra la región latinoamericana, la Organización de Estados Americanos O.E.A. ha realizado un estudio donde demuestra lo anterior y puede sintetizarse como sigue..." Los procedimientos sobre derechos compensatorios en contra de productos exportados por países latinoamericanos a los Estados Unidos, se han incrementado seriamente según un estudio formulado por la Organización de Estados Americanos", originando que por los ordena---

mientos pugnados en la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 han promovido que los investigadores norteamericanos inicien los procedimientos de investigación en contra de un producto que le haga competencia, bajo la acusación que de conformidad reciben subsidios que de dicha Ley sean punibles.

La estadística muestra que si bien en el período comprendido entre 1976 a 1980 hubo un promedio de 6 investigaciones que afectan a productos latinoamericanos, para 1982, el incremento en las investigaciones aumentó a 32 lo anterior significa que aproximadamente una tercera parte de todos los procedimientos de impuestos compensatorios afectan a productos provenientes de nuestros países.

Lo anterior ha provocado no solo sorpresa sino desagrado entre los miembros de la O.E.A.

En la práctica se encuentra que no todos los productos son penalizados, sin embargo, la realidad es que el mercado se reduce sin base, pues el consumidor norteamericano difícilmente vuelve a adquirir el producto sujeto a investigación. Pese a todo lo que proponga el Gobierno Norteamericano, de hecho se está manejando una política proteccionista en mate

ria comercial propiciada por la ineficiencia de la industria norteamericana..." (56). De lo anterior expuesto y en base a la legislación de 1979 podemos concluir lo siguiente:

- a) La legislación en materia, de derechos compensatorios de los Estados Unidos contempla dos procedimientos para aplicar derechos compensatorios. Uno diseñado para países bajo el acuerdo y otro para países que no están bajo el acuerdo.
- b) La prueba de daño, a la industria americana, en productos sólo es aplicable a los países que están bajo el acuerdo.
- c) Los compromisos tendientes a eliminar los efectos del daño solo pueden concretarse con los países que están bajo el acuerdo.
- d) El trato especial y diferenciado para países en desarrollo, que señala el acuerdo sobre subsidios y derechos compensatorios, no queda explícito en la legislación norteamericana.
- e) No existe una diferenciación expresa entre países en desarrollo y desarrollados en la legislación sobre la materia de derechos compensatorios norteamericanos.

(56) Ibidem, No. 3, fuente: Boletín Comercial O.E.A.-CECON, Vol. III No. 5 Mayo de 1983.

- f) Es obvio que los países en desarrollo pueden beneficiarse solo mediante compromisos tendientes a reducir o eliminar subsidios y sus efectos a través de arreglos bilaterales o cuando hubieran suscrito el acuerdo.
- g) La diferencia de procedimiento aplicables a países que no estén bajo el acuerdo sitúa a estos en posición altamente desfavorable dentro de la legislación norteamericana.

3.2. Legislación Mexicana.

Por el lado mexicano el elemento en torno al cual gira el interés por concertar acuerdos con Estados Unidos, es mantener abierto nuestro principal mercado externo, ampliando las facilidades para su acceso por medio de la atenuación de la actitud proteccionista de las autoridades Norteamericanas --- (Como la descrita en el inciso anterior), con la intención de conseguir un trato en condiciones no inferiores al que otorga a otros países y sin menoscabo del trato más favorable en vista del desigual grado de desarrollo de cada país en otras palabras México, espera fundamentalmente que el mercado norteamericano permanezca abierto a sus exportaciones, así como el trato correspondiente a un país en desarrollo, con el fin de incrementar el comercio bilateral en forma equitativa.

En este sentido, tres habían sido los puntos de preocupación para México para fines de la década pasada y principios de los 80's la aplicación de derechos compensatorios a las exportaciones acusadas de recibir subsidios, la creciente marginación del país de los beneficios que implicaría la pertenencia al sistema generalizado de preferencia de Estados Unidos y finalmente, la aplicación de criterios de reciprocidad y --

graduación que dificultan el acceso al mercado Norteamericano.

Cabe advertir, con base en la perspectiva mexicana, la ausencia de preocupación acerca de proteger la planta industrial de los efectos potenciales del flujo de exportaciones norteamericanas, dado que en esa perspectiva no se contempla la eventualidad de que a cambio de lo que se busca conseguir de Estados Unidos, necesariamente se otorgará una mayor apertura comercial, la cual tendría efectos en el desarrollo industrial, que debieran de considerarse por sus consecuencias.

Regresando al punto estrictamente comercial, la prioridad para México, se revela si consideramos el lugar destacado que el comercio exterior tiene en el desarrollo económico nacional, principalmente la capacidad exportadora en los últimos años después de la caída del mercado petrolero, se ha dado una diversificación con éxito de las exportaciones no petroleras, dicha estrategia propone evitar la dependencia y el crecimiento del país basada en los vaivenes del mercado petrolero.

En este sentido la necesidad de tener acceso al mercado

norteamericano no se ha ido convirtiendo en un asunto de vital importancia en esta tónica, de manera tal, que la Revolución de las tensiones comerciales causadas por la aplicación de impuestos compensatorios se convierte en una tarea urgente que debe resolverse. De allí el interés Mexicano por concretar un acuerdo con Estados Unidos que otorgue, en esta región, cierto grado de certidumbre a la tarea exportadora.

Así pues, los intereses mexicanos parecen mostrar una clara contraposición con los norteamericanos en lo que ha comercio se refiere, pues la disparidad entre las economías hace que Estados Unidos busque proteger aquellas de sus industrias que se hallan en declinación, en las cuales justamente México, dispone de capacidad competitiva.

En virtud de estas diferencias, a pesar de lo que los analistas Norteamericanos, aseguran los obstáculos que se presentan para la consecución de acuerdos globales entre ambos países que han llevado a una negociación particularizada. De aquí la firma de un convenio sobre los elementos componentes de la relación comercial bilateral: los subsidios que otorga México a sus productos de exportación y los impuestos compensatorios con los que Estados Unidos grava la importación de dichos productos.

La firma de dicho convenio, su discusión, se viene haciendo en forma sistemática desde 1982. "Durante 1984 se habían intensificado las negociaciones para lograr la firma, buscada básicamente por la parte mexicana, conforme las prácticas proteccionistas norteamericanas se extendían". (57)
(Como ejemplo tenemos algunos impuestos compensatorios descritos en el apartado anterior).

A pesar de esto las pláticas se veían complicadas por las diferencias entre los dos países en materia de regulación de la inversión extranjera.

Los representantes Norteamericanos insistieron en condicionar la firma de entendimiento a la modificación del decreto sobre regulación y fomento de la industria farmacéutica, - que emitió el gobierno mexicano en Febrero de 1984, y que, según las empresas transnacionales del Ramo, afectaba principalmente su propiedad intelectual y establecía criterios discriminatorios en favor de las empresas mexicanas.

(57) CIDE. Política Exterior Mexicana. Año V. Números 2 y 3 - Abril Sep: 85 México.

Bajo este contexto se arribó a la firma del Entendimiento entre México y Estados Unidos en materia de subsidios e impuestos compensatorios.

El 23 de Abril de 1985, siendo Héctor Hernández, secretario de comercio y Fomento Industrial, el representante por México y William Brock, el representante comercial de Estados Unidos.

Con este convenio firmado, tres semanas después de publicada la modificación de derecho sobre la industria farmacéutica, México obtiene la prueba de daño (descrita en el apartado anterior), a cambio de su compromiso explícito de reducir o suprimir subsidios a la exportación.

El texto de "entendimiento" de 14 puntos establece en lo general, que México es un país en desarrollo, por lo que los subsidios son parte de sus programas de desarrollo, pero que siendo Estados Unidos miembro del GATT y de la OCDE, México reconoce que los subsidios pueden afectar los intereses estadounidenses y se compromete, por lo tanto, a reducirlos o eliminarlos, si no son necesarios para su competencia o desarrollo o si son dañinos para la industria nacional de Estados Unidos. Los compromisos específicos adquiridos por Méxi-

co son: No otorgar subsidios a través de la devolución de -- impuestos (CtDI) ni bajo las formas de precios preferenciales en energía ó petroquímicos ó mediante concesión de financiamiento preferencial a la pre-exportación y a la exportación. Para adecuar sus actuales políticas México se comprometió a reducir paulatinamente porcentajes del elemento subsidio; tal posición tiene como efecto inmediato la elevación del -- costo de los créditos a la exportación.

Además, México se obliga a aplicar las disposiciones de la OCDE en materia de tasas de interés para créditos oficiales a la exportación y a no conceder financiamiento a la exportación a tasas menores que la del rendimiento de la última emisión regular de CETES (Certificados de la Tesorería, - Bonos Públicos) Tasa generalmente elevada dado el propósito del Gobierno de allegarse, fondos por ese medio.

Cabe señalar aquí, que en dicho convenio incluye todos los subsidios que estaba empujando el Gobierno Mexicano al momento de negociarse el convenio, pero además son los principales a los que nuestro país puede recurrir, dadas sus condiciones y su disponibilidad de recursos precios preferenciales en energía y petroquímica, básicas condiciones ventajoso--

sas en los créditos y devolución de impuestos. En resumen el reconocimiento de países en desarrollo que se otorga a México, no parece ser más que un mero formalismo en la medida en que, a cambio de obtener la prueba del daño se obliga a eliminar los únicos subsidios que hasta ahora aplicaba a la exportación manteniéndose además gran ambigüedad sobre el resto del sistema de apoyos y subsidios destinados al aparato productivo.

En dicho convenio los Estados Unidos no se comprometen a no subsidiar en el futuro sus exportaciones a México (como ha sucedido, los Estados Unidos siguen aplicando diversos y fuertes subsidios a sus exportaciones hacia México).

No se modifica el desequilibrio existente en la relación pues México carece de los mecanismos necesarios para instrumentar contramedidas para esas prácticas desleales del comercio, como sí puede hacerlo Estados Unidos.

Así pues se vislumbran aspectos negativos de la firma -- del convenio bilateral con los Estados Unidos, respecto a -- esto último en un aspecto más concreto a la ley que establece los criterios comerciales, Estados Unidos (1984) plantea

el concepto de acumulación, que puede anular realmente el derecho de prueba de daño. Se establece que cuando un mismo producto de 2 ó más países, se halla bajo investigación simultánea, la comisión de comercio internacional (que depende -- del departamento de comercio de Estados Unidos) debe acumular el volumen de exportaciones de ambos países para determinar el impacto en la industria de los Estados Unidos. De ---- este modo un país con pequeñas exportaciones de un bien compartiría la misma determinación de daño con un exportador grande, reduciéndose así sus posibilidades de quedar exento de impuestos.

Todo lo anterior revela el alto costo que la firma del entendimiento significó y lo incierto de los beneficios que nos otorgó.

Con esto se ejemplifican las dificultades que encierra una negociación bilateral con Estados Unidos hecha desde una perspectiva donde se privilegian los criterios inmediatistas.

Es importante resaltar que si bien los Estados Unidos -- son un elemento clave para nuestro comercio exterior y lo seguirá siendo, es necesario que esta relación bilateral no se

convierta en absoluta, y se opte por una mayor diversificación, de la dependencia comercial y financiera.

Más recientemente, en 1986, se da un pequeño viraje cuando el Congreso de la Unión aprobó la Ley de Comercio Exterior de 1986, reglamentaria del artículo 131 constitucional, que tiene 3 aspectos fundamentales:

- 1) El Decreto mediante el cual se abrogó la Ley que creó al Instituto Mexicano de Comercio Exterior.
- 2) La Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior.
- 3) La Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de comercio Exterior.

Pero el marco en que se inscriben estos ordenamientos es más amplio, si consideramos el deseo de ingresar al GATT sobre el cual podemos enumerar algunas ventajas y desventajas a saber:

VENTAJAS:

- 1) Presenta un marco internacional de garantía y de protección a las exportaciones.
- 2) Pertenencia a un Foro multilateral de consultas y reclamos

ciones en materia de Comercio Exterior.

- 3) Participación directa en la formulación de Normas comerciales futuras.
- 4) Participación en negociaciones comerciales internacionales en mejores condiciones.
- 5) Prácticas de salvaguardia.
- 6) Asociación con países afines.
- 7) Asistencia Técnica.

DESVENTAJAS:

- 1) Liberalización inicial de medidas proteccionistas como costo de ingreso al GATT, para poder recibir derechos.
- 2) Modificación del sistema de protección yendo de mecanismos no arancelarios a los arancelarios.
- 3) Influencia sobre el comportamiento de diversos instrumentos proteccionistas del país socio (Subsidios, Aranceles, etc.)

"La experiencia de 1979 cuando se negoció el posible ingreso de México al GATT, muestra condiciones flexibles de acceso, que probablemente podían lograrse otra vez. En particular pueden mencionarse...a) Un lapso de 12 años para realizar el tránsito al sistema de protección arancelaria, sin que al final todos los productos están cubiertos. b) Muy pocas obli-

gaciones en el sector agropecuario y c) Probablemente dirigirse hacia la modificación del sistema de valoración aduanara" (58).

(58) Peña Alfaro, Ricardo. Revista de Comercio Exterior Vol. 36 Número 1 México, Enero 1986 pág. 44

3.3. Situación de las exportaciones mexicanas.

Ciertamente la herencia del proceso sustitución de importaciones durante 1938-1970 es un sector externo carente de dinámica propia de las exportaciones. El problema estructural de promocionar las exportaciones tradicionales, impuso restricciones al crecimiento económico. Y en este sentido, la sobrevaluación del tipo de cambio del peso mexicano creó un cerco protector excesivo con una industria ineficiente con un sesgo antiexportador.

En la primera mitad de los 70's se trató de superar las deficiencias en el comportamiento del sector externo, mediante cambios institucionales tendientes a fomentar las exportaciones no tradicionales, sobre todo de tipo manufacturero. Ello contribuyó en el intento deliberado de modificar la estrategia del sector externo.

En efecto, la creación del Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), cuya actividad principal sería promover las exportaciones en el extranjero recabando y difundiendo información pertinente para los exportadores, la creación de los Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS) para estimu--

lar las exportaciones, así como la ampliación de las operaciones del fideicomiso FONEI, para financiar inversiones orientadas a las exportaciones y a la sustitución de importaciones, constituyen la nueva estrategia del sector externo.

Sí bien las exportaciones mexicanas, que se caracterizaban en 1970 por ser típicas de un país subdesarrollado, se conforman por productos (exceptuando el petróleo) como motores para automóviles, café, crudo en granos, maquinaria, equipo para productos diversos, etc., que siguen teniendo gran peso. Los recursos naturales y productos agrícolas. Y como señala Fernando Calzada: "Por esta razón es peligroso e inconveniente depender de la exportación de este tipo de productos para obtener las divisas que pudieran financiar un proceso de crecimiento sano y sostenido, toda vez que como ha sucedido en los últimos años, con el precio del petróleo pueden presentarse fuertes fluctuaciones arráticas en el precio y los volúmenes". (59)

Así era, las exportaciones petroleras representaban dos -

(59) Op. cit. pág. 143

terceras partes de las ventas de mercancías al exterior. El sector petrolero constituyó el soporte de la estrategia global, lo cual forma un obstáculo histórico cuando el precio del petróleo se derrumbó.

Sin embargo, es significativo los cambios ocurridos en las exportaciones mexicanas. Este resultado se explica por los cambios en la estructura productiva mexicana, producto del proceso de industrialización vía sustitución de importaciones, que impulsado con el petróleo, aceleró la transformación de la industria. A tales efectos se trató de liberalizar el comercio exterior de la economía mexicana, como fué el caso de 1977-1980, cuando se realizó, un cambio en el sistema de protección del sector industrial con el propósito de modernizarlo, sustituyendo los permisos previos a las importaciones por restricciones basadas en aranceles. Aunque es difícil precisar la medida en que cambiaron los niveles y estructura de protección nominal y efectiva, se cree que hubo una disminución en ellas que contribuyó al aumento de las importaciones en esos años.

Este proceso por liberalizar el comercio exterior mexicano fue interrumpido en los años más agudos de la crisis (1982-1983). Hoy la racionalización de la protección contempla dos

tipos de medidas que se toman en forma paralela, la eliminación gradual de los permisos previos de importación, y la restructuración arancelaria con el objeto de que en el mediano plazo la estructura de la protección se sustente principalmente en aranceles.

En éstos últimos años, ante la urgencia de las autoridades económicas preocupadas por el comportamiento de las exportaciones, se instrumentan medidas de fomento y promoción a las exportaciones. Por ejemplo, las promociones más formalizadas constituyen el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE), promulgado el 31 de Julio de 1984, y el Programa Integral a las Exportaciones (PROFIEX) publicado el 8 de Abril de 1985. (60)

De conformidad con estas estrategias, el intercambio de mercancías ha registrado cambios cualitativos importantes, tendientes a eliminar el sesgo antiexportador de la planta industrial mexicana, conformando una estructura industrial más articulada al interior y competitiva en los mercados internacionales, disminuyendo la dependencia económica del petróleo y diversificando, la exportación de productos.

(60) Véase Eduardo Gitli y Carlos Gómez Chiñas, op, cit.

Así por ejemplo, el resultado de las medidas de promoción de exportaciones no petroleras, y la menor actividad económica registrada en 1982-1986, indican que la participación de las exportaciones totales en el PIB, de la economía mexicana, pasó de 9.9 % en 1980 a 12.1 % en 1986. Además se observa un importante cambio en la estructura de las ventas al exterior, ya que la exportación petrolera, que en 1983 representaba el 76 % de las ventas totales, disminuyó a 40 % para 1986. En particular, los productos manufactureros pasaron a representar el 40 % de las ventas. (61)

Sí, la estructura de las exportaciones no petroleras ha registrado cambios sustanciales al aumentar la participación de los productos manufacturados con mayor valor agregado, respecto a las ventas de productos tradicionales semielaborados.

Así también, la contracción de la economía mexicana, el crecimiento de las exportaciones no petroleras, se han cambiado para incrementar el grado de autosuficiencia de divisas -- del sector industrial. Por ejemplo, en 1980, las exportacio--

(61) Véase Revistas de Nacional Financiera, Mercado de Valores No. 15 Abril 13 de 1987.

nes manufactureras sólo cubrían el 21 % de sus requerimientos mientras que en 1986, el porcentaje se eleva cerca del 77 % de autosuficiencia.

En conclusión, la situación es la siguiente: el Gobierno mexicano ante los problemas económicos que afectan a nuestra economía, a impulsado medidas para promocionar las exportaciones, pero como se puede constatar por lo que se vió en el primer capítulo sobre las recientes relaciones entre México y E.U., estas medidas son consideradas por las autoridades estadounidenses como prácticas desleales, acusándose a México como practicante de estas actividades ominosas del comercio internacional.

Sin embargo, estos problemas comerciales parecen atenuarse con la firma de varios acuerdos, como lo fué por ejemplo, el convenio sobre Impuestos Compensatorios y Subsidios en 1985. Así también el ingreso de México al GATT en 1986, ofrece un marco para tratar estos conflictos en forma ya no bilateral sino multilateralmente. Empero, no es la panacea de los conflictos, por lo que la situación de nuestras exportaciones no deben buscar medidas superfluas, en cambio deben basarse en el impulso de una estructura productiva capaz de generar pro

ductos con calidad internacional y con precios competitivos, por ende el problema radica en cómo producir el cambio estructural que apunte a una nueva eficiente inserción de México a las corrientes comerciales.

LA LEY DE COMERCIO Y ARANCELES DE EE.UU.

La Ley de Comercio y Aranceles (LCA), de Estados Unidos, genera profunda preocupación en América Latina debido a la orientación general que imprime la política comercial de Estados Unidos y a los cambios que introduce en los procedimientos, prácticas, y normas legales que regulan el acceso al mercado de ese país.

Varias disposiciones de la LCA refuerzan el carácter restrictivo de la legislación comercial estadounidense y estimulan la utilización de medidas unilaterales de protección, lo cual puede erosionar aún más el sistema multilateral de comercio y afectar a los países en desarrollo.

OBJETIVOS DE POLITICA COMERCIAL DE EE.UU.

Estados Unidos se propone emprender negociaciones multila_

terales y bilaterales, con el propósito de establecer un marco legal internacional que facilite la "liberalización" del comercio de servicios y bienes de alta tecnología, así como la expansión de las inversiones estadounidenses en el extranjero. La LCA define las políticas y establece los procedimientos y mecanismos para lograr estos objetivos, que es un instrumento de política exterior.

Se espera que los llamados "nuevos temas" (servicios, asuntos de inversión relacionados con el comercio y bienes de alta tecnología), sean el núcleo de una próxima serie de negociaciones comerciales multilaterales (NCM).

En los servicios, la meta fundamental es establecer un marco legal internacional que incluya mecanismos de solución de controversias que elimine las barreras que afectan el comercio de servicios.

En las inversiones extranjeras directas, la Ley postula la necesidad de lograr la aceptación y aplicación universal de criterios como el "trato nacional" y el "derecho de establecimiento".

Con los bienes de alta tecnología, el propósito es lograr un régimen de libre comercio para el intercambio de estos productos, así como la modificación de las políticas nacionales y prácticas comerciales que pudieran deformar tal régimen.

En sentido general, el principal objetivo de la LCA parece ser el de lograr el máximo grado de libertad de operación para las empresas transnacionales de EE.UU., que participan en la producción y comercio de servicios. Estas empresas pueden operar en cualquier parte del mundo si se les otorga: -- a) Una presencia en el mercado extranjero (derecho de establecimiento); B) La capacidad de competir con las empresas locales (trato nacional); C) Un flujo libre de datos y para la ubicación de instalaciones de procesamiento de datos, libertad, para las corrientes transfronterizas de datos.

Para lograr estos objetivos, la LCA establece diversos procedimientos: negociaciones bilaterales en caso de que la iniciativa para efectuar una nueva serie de NCM no prospere; negociaciones sectoriales en materia de servicios; utilización del SGP para lograr concesiones de los países en desarrollo beneficiarios, y mayor discrecionalidad del Ejecutivo para aplicar represalias comerciales.

En lo que respecta a las represalias, la LCA modifica la Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974, que comprende instrumentos legales para que los gobiernos extranjeros eliminen o alteren cualquier política o práctica comercial que -- EE.UU., considere "desleales", si se tiene un caso, primero intentará negociar un arreglo con el gobierno extranjero, si no es posible, entonces la Oficina del Representante de Comercio de EE.UU., puede usar sus poderes unilaterales para ejercer represalias mediante el aumento de los Aranceles aduaneros o la aplicación de otras restricciones al acceso al mercado estadounidense.

La LCA amplía el alcance de la Sección 301 a los "nuevos temas" de servicios y asuntos de inversión relacionados con el comercio. La Ley autoriza al Ejecutivo a negociar el desmantelamiento de las políticas u otras medidas que dificulten las inversiones y las exportaciones de servicios, estadounidenses, o para lograr su eliminación por medio de la aplicación de represalias.

La LCA también modifica la operación de la Sección 301, con el fin de hacerla más flexible. A partir de ahora la -- Oficina Representante de las Negociaciones con Marcas Registradas (USTR) puede iniciar investigaciones de oficio, dem

rar la iniciación de consultas, con el fin de preparar un caso más adecuadamente, y aplicar represalias más severas cuando se establezcan requisitos de exportación para las empresas estadounidenses en el exterior. Ordena presentar un informe anual sobre las barreras al comercio y las inversiones de EE.UU., en el cual se debe enfocar la atención en las prácticas específicas de los países extranjeros. Las barreras de comercio de servicios están definidas en forma que incluyen restricciones a las corrientes transfronterizas de datos y a la ubicación de instalaciones para el procesamiento de éstos.

La LCA establece otros mecanismos para la acción en el contexto bilateral. Se autoriza al Ejecutivo para que efectúe negociaciones bilaterales sobre la base de concesiones recíprocas; empero, esta autorización es relativamente insignificante si se compara con el incremento de poderes para ejercer represalias. La LCA le otorga al Ejecutivo una autorización especial para negociar zonas de libre comercio recíprocas y bilaterales, así como acuerdos sectoriales de liberalización del intercambio.

Finalmente, la LCA establece dos autorizaciones adicionales para efectuar negociaciones arancelarias. Una está limitada a una lista específica de bienes de alta tecnología (semiconductores) y podría tener interés para algunos de los países latinos más avanzados tecnológicamente. El renovado SGP también incluye un nuevo elemento de negociación basado en la "Cláusula de la necesidad competitiva" del programa.

EL NUEVO SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS.

El SGP de EE.UU., garantiza el acceso libre de aranceles a exportaciones de países en desarrollo, que expiraría en -- 1985 la LCA la renovó por ocho años y medio, pero le introdujo cambios.

La LCA introduce la reciprocidad en el esquema del SGP mediante dos modificaciones destinadas a estimular a los países beneficiarios a que liberalicen su comercio con EE.UU.: un ni

vel más bajo de la "cláusula de la necesidad competitiva" (CNC) y una autorización para suspender la aplicación de ésta en algunos productos.

La LCA establece que el Ejecutivo deberá llevar a cabo revisiones periódicas de los productos elegibles para el SGP con el fin de identificar, sobre la base de países específicos, aquellos productos en que las naciones beneficiarias demuestren "un grado suficiente de capacidad para competir" (con otros países en desarrollo beneficiarios). Los productos considerados competitivos, se someterán a una CNC que, en términos cuantitativos, es la mitad de la que se aplica a los demás productos: 25 millones de dólares o 25 % de las importaciones estadounidenses, de ese producto. El efecto de esta CNC será una --- "graduación" acelerada de estos productos. Una de las condiciones que se tendrán en cuenta para determinar la capacidad de competencia de un producto, será la disposición del país respectivo de liberalizar su comercio, particularmente en productos de interés para EE.UU.

La LCA autoriza a suspender la aplicación de la CNC a condición de que, entre otros, el país en desarrollo beneficiario esté dispuesto a suministrar a EE.UU., un "acceso equitativo -

y razonable a su mercado y a sus recursos básicos, y a promover medios adecuados y efectivos, conforme a sus leyes, para que los extranjeros aseguren, ejerzan y hagan valer derechos exclusivos en propiedad intelectual, incluyendo patentes, -- marcas de fábrica y derechos de propiedad intelectual registrada.

La autorización para suspender la aplicación de la CNC - está limitada a un total equivalente a 30 % del valor de todas las importaciones amparadas por el SGP en el año calendario previo. Parecería que si esta suspensión se otorgara -- cuando la distribución fuera la óptima, ésto es, cuando la - suspensión se otorgara para el máximo número de productos -- dentro del límite de 30 %, entonces todos, menos once de los 235 productos actualmente excluidos por la CNC, podrían re- incorporarse en el esquema del SGP.

En los que se refiere a otros aspectos del SGP, la LCA - no "gradúa" a ningún país especificado pero solicita al Ejecutivo que lleve a cabo una revisión de los que se benefi-- cian del esquema y presente al Congreso un informe en Enero de 1988. Entre los nuevos elementos que el Presidente debe - tener en cuenta para designar a un país como beneficiario --

del SGP: A) Se abstiene de utilizar prácticas de exportación "no razonables"; B) Suministra medios adecuados y efectivos conforme a sus leyes para que los extranjeros aseguren, ejerzan y hagan valer derechos exclusivos de propiedad intelectual, incluyendo patente, marcas de fábrica y derechos de -- propiedad intelectual registrada; C) Adopta medidas para reducir prácticas y políticas que afectan a la inversión (incluso requerimientos de exportación para empresas); D) Reduce o elimina obstáculos al comercio de servicios.

ACCESO AL MERCADO ESTADOUNIDENSE.

La LCA contiene disposiciones que afectan el acceso al - mercado estadounidense, éstas disposiciones se refieren a :
I) La cláusula de salvaguardia; II) La aplicación de derecho compensatorio y antidumping; III) La autorización de que las industrias locales utilicen los llamados "remedios comerciales", y IV) las diversas medidas aplicables a las importaciones de productos específicos.

La LCA introduce algunos cambios básicos en la defini--- ción de "daño grave", con el propósito de facilitar a la Comisión de Comercio Internacional (ITC) la determinación de

perjuicios a la industria local. Estos cambios limitan la -- discrecionalidad de la ITC en las investigaciones sobre salvaguardias y tienen su origen en diversos planteamientos formulados por la industria del calzado, a la cual la ITC le -- había negado previamente una solicitud para que limitara las importaciones de ese producto. La decisión se basó en que -- los fabricantes de calzado estaban entre los principales importadores del producto y sus ganancias globales eran adecuadas. Las modificaciones en la definición de "daño grave" que establece la LCA tienden a descartar este tipo de criterios en la determinación de los perjuicios actuales o potenciales a la industria local. Otro cambio que introduce la LCA se refiere a la actual posibilidad del Congreso de rechazar, por mayoría de dos tercios, una decisión presidencial en materia de cláusula de salvaguardia.

La LCA también modifica significativamente la legisla---ción sobre derechos compensatorios y antidumping. Las modificaciones son el resultado de la opinión prevaleciente en el Congreso en sentido de que: 1) Los procedimientos actuales - son demasiado complejos, costosos y lentos para las empresas estadounidenses, 2) Las leyes de EE.UU., son insuficientes - para hacer frente a las prácticas comerciales "desleales" de

otros países.

Las enmiendas en materia de derechos compensatorios y antidumping tienen el propósito de hacer más simple la iniciación de las investigaciones por parte de los demandantes y facilitar la determinación de daños. Esto se logra mediante: -- A) La extensión de la cobertura de las investigaciones sobre derechos compensatorios y antidumping a productos que aún no se han importado; B) La posibilidad de que el Departamento de Comercio inicie investigaciones de oficio en casos de "dumping persistente" que involucren a más de un país; C) La opción de conducir simultáneamente investigaciones sobre derechos compensatorios y antidumping en relación con el mismo producto proveniente de los mismos países, facilitando de esta manera que el demandante quede protegido bajo ambos procedimientos.

Entre las principales modificaciones introducidas por la LCA a la legislación sobre derechos compensatorios y antidumping podría señalarse la adición de los "upstream subsidies" a la lista de subsidios prohibidos que pueden dar lugar a derechos compensatorios. El título VI de la LCA incluye por primera vez este concepto. Se considera "upstream subsidies" a--

quello que se otorgan a algunos de los principales componentes de un producto y no al producto mismo.

La LCA también señala los criterios adicionales que la ITC debe tomar en cuenta para establecer si una determinada práctica comercial causa, amenaza causar "daños materiales" a la industria estadounidense. El más importante de estos criterios se refiere a la "acumulación de importaciones proveenientes de diferentes proveedores para efectos de investigaciones sobre derechos compensatorios y antidumping. Al "acumularse las importaciones de varios países, aumentan la posibilidad de que la ITC determine que éstas causan "daños materiales" a la industria local. Los más afectados serán los pequeños países exportadores que, en ausencia de estos riterios, difícilmente podrían ser acusados de perjudicar a la industria estadounidense. Estos criterios de "acumulación", pueden afectar el balance de derechos y obligaciones entre EE.UU., y los países que han suscrito el Código.

C A P I T U L O I V

MERCO JURIDICO DE LA ACTUAL LEY DE
LOS ESTADOS UNIDOS.

4.1. Evolución de la Ley de los Estados Unidos.

Los Estados Unidos fueron uno de los países que firmaron en primer término en el GATT, (Convenio General de Tarifas - Comerciales), y algunas de las Leyes Norteamericanas reflejan ciertas normas provisionales al respecto. Las obligaciones de puestos de entrada y salida de mercancías controladas por el GATT en su Artículo VI, se vieron rectificadas en 1979 en Tokyo, por el Código de Puertos de Entrada y Salida de Mercancías, en su sección 201 que completaron el Acta del GATT de 1974, con su artículo XIX en donde se rigen los convenios para el GATT sin que sean exclusivos e independientes de las cortes de los Estados Unidos, sino para todas las Naciones involucradas en él.

La autoridad que controla las importaciones y exportaciones para los Estados Unidos y los estatutos que actúan para controlar inclusive a la corte de este país, vigilan su cumplimiento en todos sus contextos, pues al GATT también pertenecen otras naciones y estos miembros del GATT, tuvieron una discusión para que las normas entraran en vigor en el Congreso de los Estados Unidos, para discernir los procedimientos comerciales en general, y las obligaciones de subsidio e in-

tercambio de las naciones involucradas en el GATT, dándose -- las leyes que median en las relaciones diplomáticas y de co-- mercio.

Las acciones de reforzamiento de los estatutos de merca-- dos y registros iniciados por Estados Unidos, tuvieron asam-- bleas privadas con los dirigentes políticos de esta nación - con los demás de otros países. En dichas asambleas se anali-- zaron las leyes regentes y se incluyó en ellos la industria - en pequeño y a las industrias de la manufactura americana jun-- to con las de otros grupos representativos de trabajadores, - afectados por las compañías de uniones y las de grandes regis-- tros. Estas asambleas empezaron a funcionar por ciertas peti-- ciones de los elementos en cuestión, que las suscribieron pa-- ra que se les apoyara y se les diera un soporte económico que las pudiera ayudar. La representación diplomática al respec-- to, sólo logró una incipiente protección en contra del con-- trol de las leyes impuestas por los Estados Unidos, y con la asistencia de expertos en la materia proporcionados por las - naciones con pequeño comercio, se logró una legislación más compleja que apoyaba las diversas demandas de los interesa-- dos, y al mismo tiempo se lograba una información más com-- pleta. La cooperación en equipo y la agencia del gobierno - de los Estados Unidos en esta materia, condujeron la investi--

gación a su mejor logro y consiguieron el ingreso a sus filas de nuevos elementos de personal capacitado y de mayores alcances. Estos requerimientos se pudieron presentar y alcanzaron una mejoría en el desarrollo comercial de las naciones involucradas y en las compañías de industria en pequeño, las que obtuvieron un acceso al inaccesible informe de la computadora, que finalmente les proporcionó una asistencia y apoyo en todos los ámbitos de la información de mercados.

Muchas naciones y compañías estaban en desventaja en los requerimientos y en la información que era suministrada en -- inglés, por lo cual la naturaleza de los estatutos de los Estados Unidos era totalmente desconocida y no se sabía acerca del desarrollo comercial y los subsidios que las grandes potencias otorgan para el desarrollo de la economía de los países subdesarrollados. Actualmente las importaciones y exportaciones para los Estados Unidos están totalmente reglamentadas y los gobiernos extranjeros al igual que sus productos, -- tienen acceso a la información sobre este mercado, lo que lo vuelve familiar, ya que varias de las agencias de información de los Estados Unidos y las de otras naciones, están involucradas en la administración de estos estatutos. Dentro de los Estados Unidos, su principal apoyo financiero es el Departam--

mento de Comercio que es la cabeza de la Secretaría de Comercio y Comercio Exterior. El Departamento que se encarga de -- los registros de propiedad de las empresas es el Departamento de Administración, perteneciente al de Comercio, que es el en-- cargado de las investigaciones de las importaciones y exporta-- ciones y de la investigación de las leyes al respecto. Los -- Estados Unidos crearon también la Comisión de Registros (ITC) que es una agencia independiente encabezada por seis Comisio-- nados designados por el Presidente, para conducir investiga-- ciones sobre malas exportaciones e importaciones hacia otros países y las leyes que reclaman dichos procesos relacionados con la sección 337 de la Tarifa del Acta constitutiva del --- GATT y las secciones 201 y 406 de la misma. La Oficina repre-- sentante de las negociaciones con marcas registradas (USTR), forman parte de la Oficina Ejecutiva del Presidente de los -- Estados Unidos, cuya responsabilidad incluye el ordenamiento en la conducta de las negociaciones y la investigación de la sección 301 de la ley, al mismo tiempo que determina la legiti-- midad de las condiciones para los beneficios que concede el SGP.

Las Leyes de importaciones y exportaciones.- Las Leyes de los Estados Unidos referentes a las exportaciones, datan de

1921 y designan la manera de llevar a cabo las exportaciones de productos de compañías vendedoras para que los exporten en su justo valor y precio; mientras que las importaciones tienen sus propias leyes que las rigen desde hace 90 años y que también abarcan los subsidios a naciones extranjeras. El gobierno de los Estados Unidos y sus agencias de comercio exterior, investigan los problemas y causas para determinar --cuales importaciones requieren de un subsidio y ambas partes proceden en la aplicación de las acciones a desarrollar referentes a la exportación de productos a naciones extranjeras con las cuales se ha adquirido ciertas obligaciones de mercado. Y en 1979 con la gran asamblea de Tokyo, se llegó al acuerdo sobre cómo se manejarían las importaciones en general y sobre todo en relación a los Estados Unidos y su patrocinio para países con los que se tenía una relación bilateral, así como aquellos lugares que necesitaran una acción de subsidio para lograr sus exportaciones, sin que se cometieran actos en contra de las finanzas entre ambas naciones.

Una reunión muy interesante se llevó a cabo para legislar los productos elaborados o vendidos por asociaciones o negociantes en las que la mayoría de sus miembros produjeran un servicio parecido dentro de los Estados Unidos, o por una

unión o un grupo de trabajadores que representaran este tipo de industrias, asociaciones que de pronto se encontraron en las filas de peticiones para exportaciones e importaciones de productos al extranjero.

Todas las acciones de descarga de productos en los Estados Unidos están regidos por dos tipos de investigaciones: La de la Secretaría de Comercio que determina los productos extranjeros que son vendidos en Estados Unidos, y la de su valor comercial, dictaminado por la ITC que además, comprueba que dichos productos no tengan defectos. El procedimiento lo inicia la Secretaría de Comercio que determina las investigaciones formales para la determinación de los productos y su estado. Si se determina que son correctos, se procede a hacer el pago de inmediato y al contado, si no es así, se procede a demandar al productor y se detiene la paga hasta que se hayan aclarado todos los aspectos, si no, se devuelve la mercancía haciéndose una rescisión de contrato. Para pagar las mercancías, el Comercio determina los pagos o las existencias de mercancías para la venta, de acuerdo al valor comparativo de los precios en los Estados Unidos con los valores de las mercancías extranjeras en sus propios mercados. Así el precio de las mercancías a exportar es relativo al precio de las mer

cancias de importación, si ambos son parecidos se procede a hacer los pagos. De tal manera que los precios de transacción entre la mercancía vendida y la comprada son medidos según -- los programas de Estados Unidos relativos al catálogo llamado USC. 19., gracias al cual también se rigen los impuestos equivalentes. La mercancía hecha a mano en los Estados Unidos es del 5 % de la totalidad del mercado y es a la que mayor valor se le otorga, siendo ésta la mercancía por la que se rigen - todos los precios tanto de importaciones como de exportaciones. Sin embargo, estos artículos con sus propios precios no son - la mayor cantidad de los productos consumidos en la Unión Americana, pero sí controlan los formatos de exportaciones y las facilidades que se otorgan para su exportación, así como los subsidios que se conceden para las importaciones de productos extranjeros. La Secretaría de Comercio determina cuales son - los valores a tomar en cuenta por medio de una profunda investigación de mercados y el resultado de las diferencias encontradas varían, según la fluctuación de la moneda en los diferentes países con los que tienen mercado los Estados Unidos.

También cuando las naciones o las compañías extranjeras - piden un subsidio a los Estados Unidos en materia de importaciones a este país, la Secretaría de Comercio examina dichas

peticiones comparándolas con los favores que otorga a la industria casera de la propia nación, a la vez que está autorizada a hacer las investigaciones requeridas para la determinación final; y se niegan los subsidios si los precios en el extranjero son mayores a los que rigen en los Estados Unidos. También se niegan los subsidios si las mercancías de importación son mayores a las existencias dentro del país. Y una decisión afirmativa irá seguida de un subsidio, si la mercancía en cuestión es necesaria para el comercio, en cuyo caso se procede a dar un adelanto para la importación. Siendo de mayor importancia para su consideración los productos relacionados con los alimentos o las industrias específicas con las que no se cuenta, asimilándose los costos de la manufactura, la producción y la distribución de los mismos; pero se debe hacer énfasis que el Gobierno Americano lleva a cabo estas prácticas con sus beneficios adicionales solamente cuando se trata de industrias específicas o grupos industriales cuyos productos son necesarios dentro de los Estados Unidos.

A estas industrias se les manda un cuestionario pidiendo todos sus datos como, constitución de la misma, nombre o razón social, propietarios, trabajadores empleados, maquinaria usada, capital de acción, etc. Si este cuestionario no está -

completamente llenado con los documentos necesarios anexados, no se procede a dar el subsidio y se pide una prórroga hasta llenar los requisitos pedidos, pero si éstos no son llenados, Comercio tiene la opción de negar dicho subsidio. Un ejemplo lo podemos poner en referencia a algunas industrias de hilados y tejidos de nuestro país, a quienes se les negó el subsidio, entendiéndose por Subsidio: "la concesión de la sección -- 303 de la Tarifa del Acta de 1930 en donde se otorgan créditos por falta de recursos económicos a ciertas naciones exportadoras de productos y que además intervienen en el GATT". -- Las industrias involucradas son entre otras, Celanese Mexicana S.A., Crisol Textil S.A., Rylatex S.A., y Tapetes y Alfombras Luxor S.A., a quienes se les hizo una larga investigación, negándoseles finalmente el subsidio por tener apoyo de FOMEX y de CETES de la Banca Nacional; no fue así en el caso de Cerámica y Mosaico de México, que por ser una empresa de trabajo humano hecho casi en su totalidad a mano, y no teniendo ningún apoyo bancario Nacional, se le dió un subsidio muy amplio para ayuda de exportación de sus productos, los que -- son comprados por los Estados Unidos. A otras empresas que no llenaron correctamente los cuestionarios se les dió una ayuda muy pobre, y éstas fueron: Ultrafil, Milyon S.A., Fibrasomi, S.A., Fisher Price S.A. de C.V., Torencó S.A., Corporation --

Charles y Caltex S.A., a quienes se les negó el subsidio total porque además sus productos no eran de primera calidad.

4.2. ACTA CONSTITUTIVA DE LA COMPETENCIA DENTRO DE LA INDUSTRIA AMERICANA Y PARA OTROS PROPOSITOS, ABARCANDO EL -- ACTA DE INDUSTRIAS REGISTRADAS LLAMADA OMNIBUS Y EL --- ACTA DE 1987.

Sección 702 de la Tarifa impuesta por el Acta de 1930 para los Estados Unidos de Norteamérica.

Inciso E) Si en cualquier época después de iniciada una investigación por medio de este título, la autoridad administrativa encuentra bases concretas para sospechar una circunstancia crítica, puede pedir a la Comisión de Mercados que recopile información al respecto, y que dé las bases para estudiar la calidad o clase de las mercancías que son sujetas a esta investigación. Y recavar los datos necesarios que otorguen información para administrar una dirección ejecutoria o una determinación final, para conocer el veredicto de si existe o no, daño en el proceso.

1) En general, si existe mala voluntad o dolo, la Comisión estudiadora del proceso dará una imposición retroactiva a la mercancía en cuestión, para prevenir un daño causado por la importación masiva de mercancías en mal estado o en referencia al periodo en que éstas fueron reparadas y vueltas a enviar.

SECCION 333.- Sobre las acciones para prevenir diversificación de mercancías.

En general, si una producción de tipo doméstica o un artículo que tenga partes componentes hechas a mano o un producto de uso corriente, por petición de la autoridad correspondiente sea analizado para quitarlo de las exportaciones, se hará siempre y cuando dicho producto sea el resultado de una diversificación de componentes en productos de exportación si la comisión dictaminadora avise que dicho producto no es un incremento en el mercado de los componentes diversificados de otros productos. Y sólo que sus partes o componentes tengan un valor mínimo en relación al producto total.

Habrán algunos productos que no sean determinados a investigación según lo afirma el párrafo E, que trata de los materiales no sujetos a investigación. Estos productos deberán ser esenciales o indispensables en la formación de otros que los lleven incluidos como elementales.

Según el párrafo que se refiere a las mercancías hechas o ensambladas en los Estados Unidos, se tratará de prevenir que éstos no se exporten cuando sean necesarios para el uso común dentro del país. Pero se tendrá en cuenta la patente o

marca de los mismos y que sean elaborados para exportarse como complemento de otros productos de mayor demanda.

II.- Para las mercancías complementadas o ensambladas en otros países y enviadas a los Estados Unidos se tendrá en cuenta que: 1) La mercancía importada para el país no sea de la misma clase o calidad de la ya existente. 2) Se tendrá en cuenta para ello ciertos factores como son, la marca o patente, -- que sea necesaria como componente de otros productos, y que a la vez puede ser usada y complementada para exportarse a otros países.

III.- De las alteraciones que presenten las mercancías:

La clase de mercancías importadas están sujetas a una investigación, y a una declaración firmada de acuerdo al Acta de 1921, o dentro de los incisos 703 y 303, que tratan sobre la mercancía defectuosa, o en el supuesto caso de que estén valoradas en mayor precio que el pactado.

IV.- Trata de las mercancías que serán devueltas después de ser investigadas.

Se devolverán las mercancías que en general tengan las mismas características que la mercancía para la que serán usadas.

O aquellas que presenten iguales características que las mercancías hechas en el país. También aquellas que sean vendidas por iguales medios a otros países.

B) Importación de maquinaria:

Sección 805: Cualquier producto hecho en el extranjero en donde no se tenga un comercio bilateral, será tratada bajo -- las restricciones de los términos del arreglo que se llevó a cabo, o de acuerdo a lo que indique el Presidente por medio -- de la Secretaría de Hacienda, a excepción de aquellos países considerados como del "tercer mundo".

Sección 740; Acerca de los países que solicitan subsidio:

En general, para todos aquellos países que soliciten un a poyo monetario se tendrá en cuenta: 1) Cualquier petición en la que la mercancía en cuestión sea identificada y se sujete a las normas que rigen esta situación. 2) Se sujeten a las -- investigaciones correspondientes para determinar si se otorga los créditos o no; 3) Estas mercancías sean identificadas por las designaciones de las Cédulas de Tarifas de los Estados -- Unidos.

Si después de recibir una petición a este respecto, la au-

toridad administrativa decide una pronta verificación de los hechos, se analizará una verificación de las necesidades, enviando al mismo tiempo, una copia de la petición a la Comisión verificadora, la cual determinará si lo que se pide es posible para la entidad, y si la petición es justa para la importación de un producto necesario. La decisión se dará antes de 90 días hábiles.

La petición se negará si se encuentra que la mercancía en cuestión se hace en el país, o si ésta tiene un valor comercial mayor que el existente en los Estados Unidos. También podrá negarse el subsidio cuando la mercancía en cuestión es de baja calidad o está defectuosa, caso en el que se podrá hacer una rescisión de contrato.

4.3. Diversos proyectos de ley.

Analizada ya la importancia del Comercio Internacional para los Estados Unidos es importante conocer las condiciones -- bajo las cuales el Departamento de Comercio de los Estados Uni dos promueve en 1973 un proyecto de Reforma de ley, de Reforma Comercial.

La Ley de Reforma Comercial representa pues, una respuesta de los Estados Unidos para hacer frente a la fuerte y creciente competencia que en el Comercio Internacional han desarrollado otros países especialmente Japón y la Comunidad Económica - Europea, debilitamiento que se refleja en su posición internacional y es el saldo adverso que su balanza de pagos ha registrado en la actual década de los 80's.

En los últimos años Estados Unidos ha padecido problemas - de Balanza de pagos, de empleo, y de inflación, atribuidos en parte a su propensión a importar. La salida de capital norteamericano en forma de inversión directa, es otro problema serio. Aparentemente el exterior ha venido resultando para el ca pital Estadounidense un área más atractiva que el propio merca co nacional. Su importancia ha sido significativamente creciente a partir de 1939. "En 1959 el total de la inversión directa

Norteamericana era de \$ 30 000 millones, en 1971 su nivel ---- ascendió a \$ 861 98, y en Diciembre de 1972 a \$ 99 031 millones". (62)

Existe una variante de la inversión directa que los E.U. - han planteado como una desventaja especial para ellos, se trata de las filiales manufactureras que operan en el exterior y exportan sus productos a Estados Unidos. Estos filiales denominados "Runaway plants" serán tratadas con mayor rigor impositivo por la Reforma Comercial.

Obviamente que la contraportada de la Inversión directa en el exterior, o sea la repatriación de utilidades compensa estas desventajas.

Los Estados Unidos tomaron la iniciativa en las presiones tendientes a modificar el sistema monetario internacional, ahora a través de la ley propuesta, ese país pretende hacer --- más efectivas las medidas correctivas anteriormente ensayadas. aplicar nuevas disposiciones y modificar el sistema monetario internacional, de tal forma que permita fortalecer su posición en la economía mundial.

(62) Fuente: Banco de México, S.A., Dirección Nacional de Estadística. SIC.

Estas modificaciones pretenden abarcar una amplia serie de medidas y aunque es de esperarse un mayor impacto en sus rivales competitivos, el proyecto de ley no contiene excepciones específicas en relación al trato con países económicamente débiles o fronterizos. Las implicaciones de esta iniciativa son un serio peligro potencial para todos y cada uno de los países que sostienen relaciones comerciales con Estados Unidos, tal es el caso de México; del cual debemos describir cual sería la situación de las exportaciones mexicanas de aprobarse el proyecto de Reforma Comercial de 1973.

Primeramente, en la parte del proyecto de Ley de Reforma Comercial que se refiere a los poderes para efectos de las negociaciones comerciales multilaterales, no se hace ninguna referencia a un tratamiento especial para países en desarrollo, lo que contrasta con las declaraciones conjuntas de Estados Unidos con el Japón y la C.E.E. (Comunidad Económica Europea) en la conferencia de la U.N.C.T.A.D. en 1972 (Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo), de esta manera es claro que se afecte la situación del comercio de los países en desarrollo, para nuestro análisis, de México, por tanto aunque la ley de Reforma Comercial puede constituir un instrumento que ofrezca la posibilidad para la práctica --

tanto de una política liberal como de una política proteccionista, sin embargo las facultades que se demandan para el presidente de los Estados Unidos (como autoridad para eliminar, reducir ó aumentar aranceles, tomar medidas para eliminar barreras cuando el congreso lo determine necesario, etc.), así como las modificaciones que se pretenden introducir a las regulaciones existentes en materia comercial y el creciente arraigo de las tendencias proteccionistas en ese país (las cuales han sido motivo de frecuentes restricciones a las exportaciones mexicanas en los últimos años), sugieren la posibilidad de repercusiones desfavorables sobre nuestras ventas al exterior y en particular a los E.U.

No obstante que la posibilidad de aplicar restricciones comerciales puedan ser un elemento para fundamentar las negociaciones comerciales con el Japón y los países Europeos, es motivo de preocupación el hecho de que las facultades que demanda la iniciativa puedan servir de base para entorpecer los esfuerzos tendientes a acelerar el crecimiento de las exportaciones mexicanas y a reducir el déficit comercial que se origina en las relaciones comerciales con los Estados Unidos.

CONCLUSIONES

C O N C L U S I O N E S

PRIMERA: El comercio exterior de un país responde generalmente a su estructura productiva.

SEGUNDA: En México, desde su independencia hasta finales del porfiriato, el comercio exterior no responde a una estructura productiva sino al reflejo de las Inversiones Extranjeras canalizadas a esferas productivas, generando producción para satisfacer demandas externas; así, los minerales y los productos agropecuarios constituían las demandas necesarias para alimentar las necesidades de la población de los centros industrializados.

TERCERO: Después de los años treinta presenciamos el surgimiento de una industria mexicana que ha sido la que ha producido cambios en nuestro comercio; este tipo de relación hoy en día también se da, solo que ahora, la influencia del sector externo cambia profundamente nuestra planta industrial y parece más significativo la influencia de ésta en nuestra economía que el efecto de nuestras actividades industriales en la economía internacional.

CUARTA: El desarrollo seguido por México mediante el proceso de industrialización bajo Sustitución de Importaciones ha resultado en un impresionante acoplamiento de nuestra industria a la economía estadounidense, es en este marco que se debe entender las relaciones comerciales entre México y E.U.

QUINTA: Las relaciones comerciales con el país del norte son singulares, pues se caracterizan por un intercambio comercial en el que los productos resaltan las cualidades de un país industrializado (E.U.) y un país subdesarrollado relativamente (México).

SEXTA: Estas relaciones, por lo que se puede observar en este trabajo, han estado presente desde la independencia de México. No debemos olvidar, por ejemplo, que cuando la potencia hegemónica mundial era Inglaterra, nuestro comercio era más notable con este país. A medida que los E.U. gana terreno en el poder hegemónico mundial, desplazando a Inglaterra, las relaciones con este país se vuelven más importantes y más complejas.

SEPTIMA: Después de la segunda guerra mundial, las relaciones comerciales con E.U. se caracterizan por ser pasivas, a

ello debemos agregar que la situación mundial de la postguerra favoreció una relación sin muchos obstáculos, pues el mundo se encontraba en prosperidad, y aun cuando del tratado comercial de 1937 termina en 1950, las relaciones con -- este país no han sido conflictivas.

OCTAVA: En la década de los setentas, se inicia una fase de presiva de la economía mundial, los países industriales, ante la amenaza de los problemas económicos que los acosaban, toman medidas proteccionistas erosionando el marco de acuerdos sobre aranceles, debilitando así la función del GATT como regulador del comercio internacional.

NOVENA: A esto debemos sumar, la caída de los precios de exportación de nuestras exportaciones, así como el acenso de los productos manufacturados concentrando en estos rubros - la mayor parte del comercio internacional manipulados por - los países industrializados marginándose así de las corrientes comerciales a los países subdesarrollados como México.

DECIMA: Las nuevas medidas tomadas por México para remediar los resultados ineficientes de la planta industrial, que ayudado al impulso del petróleo, han transformado nuevamente - la estructura productiva.

DECIMO PRIMERA: La política se ha encaminado pues, al fomento del cambio estructural, que combiando al ingreso del capital foráneo de las Empresas Multinacionales. (especialmente las que provienen de los E.U.) a la economía mexicana han resultado en cambios sustanciales de las composiciones de nuestras exportaciones.

DECIMO SEGUNDA: En los últimos años nuestras relaciones comerciales con E.U. se caracterizan por el constante conflicto de que nuestras exportaciones son calificadas y tildadas por ser subsidiadas, imponiéndose restricciones por medio de los impuestos compensatorios.

DECIMO TERCERA: Esta clase de problemas subyacen ya, a cualquier relación comercial del mundo actual, es librada en el marco de memorándums y más tarde aliviadas por el ingreso de México al GATT, empero nos constituye la panacea de los conflictos proteccionistas.

DECIMO CUARTA: El subsidio forma parte del conjunto de medidas denominadas políticas de protección con las cuales se intenta en cierto grado controlar el comercio exterior.

DECIMO QUINTA: México por su carácter estructural, se inserta en la categoría de país en desarrollo, y el subsidio en este caso, es un instrumento casi obligado al desarrollo de estas economías.

DECIMO SEXTA: Los E.U. reconocen en México un país en desarrollo y los subsidios como parte integral de su desarrollo, como lo demuestran las discusiones en Foros de Comercio Internacional, y bajo estas características los E.U. teóricamente no penalizarán con impuestos, las mercancías subsidiadas dentro de programas específicos de crecimiento económico, pero la realidad es otra ya que todas las mercancías mexicanas importadas por E.U. son objeto de investigaciones que determinan su porcentaje de subsidio y en penalización con impuestos.

DECIMO SEPTIMA: Los impuestos que se utilizan para penalización en estos casos son los impuestos compensatorios, tales impuestos son una facultad del Estado, de exigir aportaciones a sujetos ó personas físicas y morales que realizan actos de comercio, donde dicha aportación es en dinero, implementando con esta la estabilidad económica que los subsidios hubiesen creado al comercio, y la planta productiva del país receptor.

DECIMO OCTAVA: En el período de análisis, se constata éste como instrumento eficaz del Departamento de Comercio de los --- E.U., para proteger su comercio y planta productiva, investigando toda mercancía procedente de México, con el objeto de penalizar al máximo las mercancías que puedan dañar a su comercio.

DECIMO NOVENA: Por el carácter estructural de México y los -- Estados Unidos, es posible comprender las legislaciones comerciales de ambos países, caracterizando el problema de los subsidios e impuestos compensatorios, en un constante conflicto de investigaciones y amenazas del Departamento de Comercio -- Exterior de los E.U., de erosionar nuestras exportaciones. Estos hechos se han trasladado en la actualidad al tratamiento de un marco de negociaciones multilaterales y bilaterales pero descartando su total solución.

BIBLIOGRAFIA

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

- 1.- Angeles Luis, Crisis y Coyuntura de la Economía Mexicana. Edit. El Caballito. México 1980.
- 2.- Anuario de Comercio Exterior 1972-1973, Edit. Banco de -- Comercio Exterior. México 1974.
- 3.- Barret Brown, Michael. Dinámica de la Economía Mundial. - Edit. Aguilar. Madrid 1967.
- 4.- Bakerman, M. Tendencias Recientes del Comercio Mundial y las Relaciones entre los países centrales y perifericos - en Comercio Exterior. Vol. 35 No. 11 México 1985.
- 5.- Banco de México. Indicadores Económicos de la Carpeta Estadística. Edit. B.M. México 1987.
- 6.- Barra Mexicana. Colegio de Abogados. La Nueva Ley sobre - Comercio Exterior. Edit. Porrúa México 1987.
- 7.- Bitar, Sergio. El Poder Económico de America Latina y las Relaciones con Estados Unidos. Edit. CIDE Cuadernos Semestrales México 1983.
- 8.- Bueno, Gerardo. La Política de Comercio y Desarrollo de - México en relación a Estados Unidos en medio siglo de fi- nanciamiento. Edit. Bancomext. México 1987.
- 9.- Balassa, B. La Política de Comercio Exterior de México. - Revista de Comercio Exterior. Vol. 33 México 1983.
- 10.- Ceceña, José Luis. México en la Orbita Imperial. Edit. - El Caballito. México 1971.
- 11.- Boletín Comercial UEA. Edit. Cecon Vol. III, No. 5 Mayo 1983.

- 12.- CIDE. Política Exterior Mexicana. Año V Números 2 y 3
Abril - Septiembre México. 1985.
- 13.- Cruz Miramontes, Rodolfo. El Comercio México- Estados Unidos y las Barreras a las Importaciones. Edit. Foro Organo del Colegio de la Barra del Colegio de Abogados México 1977.
- 14.- Calzada Fernando. Algunos Aspectos del Comercio Exterior de México. Revista de Investigación Económica de la Facultad de Economía de la UNAM. México 1986.
- 15.- David, Ricardo. Principios de Economía Política y Tributación. Edit. Fondo de Cultura Económica. México 1978.
- 16.- Federal Register. E.U.A. según I.M.C.E.
- 17.- Favela, M. El Comercio Exterior y la Inversión Extranjera entre la urgencia Financiera y el Cambio Estructural. Revista Carta de Política Exterior Mexicana CIDE. México 1986.
- 18.- Hernández, H. Viscísitudes en el Comercio entre México y Estados Unidos en medio siglo de Financiamiento y Promoción del Comercio exterior de México. Edit. Bancomext. México 1987.
- 19.- IMCE. Implicaciones para México de la Ley de Acuerdos Comerciales de los Estados Unidos. México 1983.
- 20.- Consultorio Jurídica. Boletín Informativo No. 9 Abril -- de 1983. Federal Register, 18/XI/83.
- 21.- López Rosado, Diego. Problemas Económicos de México. -- Edit. UNAM. México 1977.
- 22.- Madeuff y Michalet. Hacia un nuevo esquema de la Econo--

- mía Internacional. Revista Internacional de Ciencias -
Sociales. Vol. XXX No. 2 Madrid, España 1978
- 23.- Mandel, Ernest. La Crisis 1974-1980. Edit. Era México
1982.
- 24.- Pinto, Anibal. Internacionalización de la Economía Mun--
dial y la Periferia. Lecturas del Trimestre Económico -
No. 5b México 1984.
- 25.- Periódico "Excelsior". Sección Financiera. México 19 de
Diciembre de 1984.
- 26.- Periódico "Excelsior". Sección Financiera. México 2 de
Enero de 1988.
- 27.- Peña Alfaro, Ricardo. Revista de Comercio Exterior. --
Vol. 36 No. 1 México 1986.
- 28.- Revista de Análisis Económico. UAM Atzacapotzalco. Enero-
Junio. México 1986.
- 29.- Revista Business Week. New York. 19 de Julio 1982.
- 30.- Villarreal, R. El Desequilibrio Externo en la Industria-
lización de México. Edit. Fondo de Cultura Económica. -
México 1976.
- 31.- Ramos, C. Bienes de Capital, Industria, Siderurgia y De-
sequilibrio en el Comercio de un nuevo esquema de domina-
ción. Edit. Fondo de Cultura Económica, México 1978.
- 32.- Toro, Celia. Los Estudios en el Ejecutivo Norteamericano,
sobre acuerdos comerciales México-E.U.A. CIDE. México
1984.
- 33.- Wallace, R.B. La Política de Protección en México. Edit.
-Fondo de Cultura Económica. México 1984.