

17
2 ej.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

CAMPUS ARAGON

PROTECCIONISMO ESTADOUNIDENSE EN EL
MARCO DEL TLC CASO ESPECIFICO:
EL JITOMATE

TESIS PROFESIONAL
PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES
P R E S E N T A N
GONZALEZ RANGEL MARIA ALEJANDRA
LEON AVILA JUAN RICARDO



ASESOR: LIC. OSCAR NOE TORRES TECOTL

MEXICO, D. F.

FEBRERO DE 1998

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

259123



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.

**Proteccionismo estadounidense
en el marco del TLC**

Caso específico:

el jitomate

A mis padres:

Dedico esta tesis por haberme apoyado en todo momento, por su enorme sacrificio y su confianza depositada en mí.

Pero más que nada por saber que más que mis padres son mis eternos amigos.

A mi mejor amiga y hermana:

Mil gracias por haber capturado este trabajo, por haberme hecho saber que siempre puedo contar contigo para lo que sea, pero sobre todo por el gran cariño que nos une.

Asimismo, siempre estaré contigo para lo que necesites. Te quiero Mucho.

A mi hermano:

Por sus consejos y críticas, por ser sincero conmigo, por quererme y por saber escucharme cuando más falta me hace y por estar unidos.

A mi asesor, y amigo

Lic. Oscar Noé Torres T. por sus sabios consejos y sobre todo por su confianza en mí.

Muchas Gracias por todo tu apoyo y por tu sinceridad

En esta vida es difícil encontrar gente como tú, nunca cambies.

A mis profesores por su amor a la docencia y por todas sus enseñanzas a lo largo de mi vida.

A mis tíos:

Pepé y Lilia

Gracias por estar orgullosos de mí.

A mis amigos y amigas

A aquellas personas que ya no están pero que significaron mucho en mi vida, pero sobre todo a mi abuela Delfina, que a pesar de la enorme distancia continúa en mi corazón.

Ricardo:

Que bueno que nos apoyamos continuamente y no nos dimos por vencidos, pero lo mejor es que demostramos ser buenos amigos y considero que hicimos un buen trabajo.

Finalmente dedico esta investigación a la persona que admiro y respeto, a la que amo y me ha apoyado en todo momento.

Gracias por tu poesía y tu amor, y más aún por aceptarme tal y como soy.

Alejandra

Esta investigación está dedicada especialmente a mi madre por haberme apoyado siempre en mi desarrollo profesional. Por sus esfuerzos y sacrificios.

Mil Gracias.

A mis hermanos

Por sus certeros consejos de superación en este difícil camino del saber.

A mis profesores

Por mi formación académica y en especial a mi asesor el Lic. Oscar Noé Torres Tecott por haberme guiado con sus consejos y críticas en la elaboración de este trabajo.

"Para lograr lo que se desea hay que esforzarse nada es gratuito"

Ricardo

Índice

ÍNDICE

PROTECCIONISMO ESTADOUNIDENSE EN EL MARCO DEL TLC CASO ESPECÍFICO: EL JITOMATE

INTRODUCCIÓN.....p.1

CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL DE LA RELACIÓN COMERCIAL ESTADOS UNIDOS-MÉXICO

1. El mercantilismo y proteccionismo en Estados Unidos.....p.6

1.1 El liberalismo y neoliberalismo.....p.9

2. La evolución de la política económica en México.....p.13

2.1 El modelo de sustitución de importaciones (1940-1982).....p.14

2.2 Apertura comercial y liberalización económica.....p.17

2.2.1 Reforma del Estado.....p.21

2.2.1.1 Adelgazamiento del Estado.....p.23

2.2.1.2 Privatización.....p.23

2.2.1.3 Modernización.....p.24

2.3 Liberalismo social.....p.25

2.4 Globalización.....p.29

CAPITULO 2. LA POLÍTICA COMERCIAL PROTECCIONISTA DE ESTADOS UNIDOS. SU APLICACIÓN.

2. Marco de referencia.....	p.32
2.1 Formulación de la política comercial.....	p.34
2.1.1 Actores internos.....	p.34
2.1.2 Competitividad internacional estadounidense.....	p.37
2.2 Estrategias para la liberación comercial.....	p.45
2.2.1 Estrategia multilateral en el GATT.....	p.46
2.2.2 Los acuerdos comerciales bilaterales.....	p.48
2.3 El marco jurídico unilateral y proteccionista.....	p.52
2.4 Proteccionismo vs liberalismo.....	p.59

CAPITULO 3. EL JITOMATE COMO CONTROVERSIAS COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS EN EL MARCO TLCAN.

3. Marco de referencia.....	p.63
3.1 Relaciones comerciales México-Estados Unidos.....	p.64
3.2 Una visión general del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.....	p.66
3.2.1 El sector agrícola dentro del TLCAN.....	p.69
3.2.2 Fracciones arancelarias y plazos de desgravación del jitomate de Estados Unidos.....	p.71
3.3 Frentes legales en contra del jitomate mexicano.....	p.76
3.4 Acciones de defensa del gobierno mexicano.....	p.78

**CAPITULO 4. IMPLICACIONES DEL PROTECCIONISMO ESTADOUNIDENSE Y
ALTERNATIVAS PARA SU POSIBLE SOLUCIÓN.**

4 Marco de referencia.....	p.85
4.1 Las barreras no arancelarias como principales medidas protecciones.....	p.85
4.1.1 Costos e implicaciones.....	p.88
4.1.2 Posibles soluciones para contrarrestar la política proteccionista.....	p.91
4.2 Los paneles binacionales, una solución institucional.....	p.94
 CONCLUSIONES.....	 p.98
 GLOSARIO.....	 p.103
 BIBLIOGRAFÍA.....	 p.106

Introducción

PROTECCIONISMO ESTADOUNIDENSE EN EL MARCO DEL TLC CASO ESPECÍFICO: EL JITOMATE

INTRODUCCIÓN

Al finalizar con el modelo de industrialización por sustitución de importaciones^{*} que se había instrumentado en nuestro país a principio de los años cuarenta, orientado al mercado interno y con un principio anti-importador- en 1982 el Estado mexicano inicia un proceso de apertura en materia comercial y desregulación económica. Con el cual la posibilidad de obtener beneficios adicionales de dicha apertura dependería de un mayor acceso a los mercados de otros países.

Con esta intención México decidió ingresar al GATT en 1986 y por ello instrumentó un programa de modernización económica, apertura comercial, desregularización y una actitud favorable a la inversión extranjera.

Estos y algunos otros elementos como una política comercial activa dieron la pauta para la modernización del Estado mexicano, principalmente durante la gestión de Carlos Salinas de Gortari, basada en una nueva relación en la era de la globalización.

Establecidos estos cambios México desarrolló diferentes negociaciones de carácter comercial a nivel mundial, entre la más importante, el Tratado de

^{*} Para mayor información del tema veáse René Villareal, *México 2010*. Ed. Diana, México 1988, 394p.

Libre Comercio en América del Norte (TLCAN), el cual entró en vigor el 1o. de enero de 1994.

Como es conocido, la magnitud del comercio entre México y Estados Unidos es uno de los datos que mejor indica la fuerte vinculación económica entre ambos países. A pesar del interés reiterado del gobierno mexicano por *diversificar sus relaciones económicas*, la relación comercial con Estados Unidos representa alrededor del 80 por ciento, asimismo, a pesar de que México es el proveedor más importante en América Latina, para Estados Unidos el comercio con México sólo representa el 10 por ciento del total de su comercio exterior.

En este contexto, el estudio de la relación México-Estados Unidos, en el marco del TLCAN reviste gran importancia. Por una parte, al formalizar un área del libre comercio con Estados Unidos y Canadá se esperaba un fácil acceso de las exportaciones mexicanas a esos mercados, así como la desaparición, en gran medida, de las *barreras comerciales a los productos mexicanos* que no pueden ingresar al mercado estadounidense, sin embargo, esto no ha sucedido.

Por la otra, México enfrenta una política comercial de carácter proteccionista de parte de Estados Unidos, con un creciente uso de *barreras no arancelarias* y diversas medidas unilaterales.

Con la negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, se esperaba un acceso más directo al mercado estadounidense, la incorporación de mecanismos de solución de controversias, sería una garantía en contra de las barreras que tradicionalmente impone Estados Unidos a los productos nacionales, los

casos que se habían llevado a paneles al interior del GATT, como el caso del cemento y el atún podrían tener una herramienta ágil y expedita con el TLCAN.

Las barreras impuestas a los productos mexicanos van desde las investigaciones por dumping, la imposición de cuotas compensatorias y de límites a los volúmenes de exportación hasta la negativa de levantar embargos, así como las restricciones fitosanitarias.

Conforme al caso de la disputa comercial del jitomate, la propuesta del Representante de Comercio de Estados Unidos, planteó desde el inicio cuatro puntos para sancionar las exportaciones de dicho producto, los cuales son:

- 1) Cambio cuota-arancel por temporada a semanal: se trata de cambiar la ventana de tiempo, así como el volumen de jitomates que pueden entrar a Estados Unidos de cada tres meses.
- 2) Acusación de dumping: la acusación ante la Organización Mundial de Comercio de introducir los jitomates a precio menor que el de los costos de producción.
- 3) Prohibición del empaque utilizado por México: por el hecho de que los jitomates son un tanto diferentes, necesitan diferentes empaques para su manejo.
- 4) Modificación de la definición de la industria estadounidense del jitomate: cambio de industria doméstica a industria por temporada.

Bajo este marco de referencia, el propósito de esta investigación es aportar elementos que ayuden a una mejor comprensión de los factores que han definido la política comercial estadounidense, sobre todo en materia proteccionista.

De esta manera, entre los objetivos planteados con esta investigación creemos que es conveniente en primer lugar, analizar los lineamientos generales de política estadounidense en comercio internacional que necesariamente influye a México, en segundo término, los aspectos específicos que directa o indirectamente actúan en el ánimo de Estados Unidos en la decisión de política comercial hacia su vecino del Sur. Además pretendemos hacer un análisis de la controversia comercial del jitomate en el mercado estadounidense. Por último estudiaremos las posibles soluciones para poder eliminar o disminuir la política comercial proteccionista impuesta a lo largo de los años por Estados Unidos. Todos estos propósitos son importantes en la medida que la política comercial de Estados Unidos ha sido un factor condicional de las exportaciones mexicanas las cuales han visto deteriorado su mercado, no obstante, de haber firmado un Tratado de Libre Comercio con esta nación. Asimismo consideramos que la política proteccionista en materia de producción agrícola ha perjudicado la producción mexicana.

De esta forma consideramos, para los fines de este trabajo, la hipótesis que planteamos es que el jitomate mexicano ha sido un elemento de negociación política utilizado por parte de Estados Unidos para así imponer condiciones a México.

Para comprobar tal hipótesis utilizamos una metodología documental en la que resaltamos la idea de obtener información que nos ayudará para un

mejor manejo de nuestra premisa, al mismo tiempo usamos publicaciones que nos ayudaron a comprender mejor el escenario nacional como internacional en el que se desenvuelve nuestro planteamiento. Para una mejor comprensión de nuestro tema nos basamos en teorías que abarcan el comportamiento de la política comercial tanto para Estados Unidos como para México, estas teorías abarcan desde el mercantilismo propio del siglo XVII, hasta el neoliberalismo que es nuestra actual corriente, esto con el objeto de dar al lector una mejor comprensión de los procesos históricos mundiales y el por qué se han ido desechando éstos modelos económicos.

Así pues, en el primer capítulo analizamos el proceso histórico de la política comercial que la han definido en materia proteccionista, la cual influye directamente a México. Así daremos una breve introducción de la evolución o transformación de la política comercial de Estados Unidos en el actual contexto internacional. También, analizaremos la teoría mercantilista propia del siglo XVII hasta la evolución del proteccionismo que ha dado origen a la formación de nuevos antagonismos en lo referente a las relaciones comerciales de éste país. Finalmente abarcaremos la metamorfosis liberal de los Estados Unidos. Por otra parte, la evolución de la política económica en México y el factor decisivo en este proceso: el TLCAN. Por ende, este proceso como un factor que necesariamente influye a México en varios aspectos, no solo el comercial. Dentro del marco del proceso de la globalización e interdependencia de los Estados.

En el segundo capítulo presentamos a la política comercial estadounidense desde una perspectiva proteccionista, en la cual diferentes grupos de interés se interrelacionan con el gobierno federal.

Estos actores internos que hemos clasificado en tres grandes sectores: agrícola, industrial y el de los servicios, así como la competitividad internacional de Estados Unidos determinarán, en gran medida, la política comercial exterior existente. Vemos como la estrategia comercial estadounidense para liberalizar la economía a nivel mundial se origina con el apoyo al GATT (Acuerdo General de Aranceles y Comercio) de manera multilateral, y los acuerdos de libre comercio de carácter bilateral como el caso de Israel, Canadá y México, representan la nueva estrategia a seguir.

Con respecto a las leyes comerciales estadounidenses en este tercer apartado analizaremos, primeramente, la ley Smoot Hawley considerada por diversos autores la más proteccionista que ha existido en Estados Unidos, la cual imponía impuestos, aun a los productos que no se fabricaban en ese país. La ley The Reciprocal Trade Agreement inicia una nueva etapa para la legislación estadounidense y origina el surgimiento de leyes liberales, pero con sanciones altamente proteccionistas, como el caso de la ley Omnibus Trade and Competitiveness de 1988. Observaremos que Estados Unidos recibe legítimamente la apertura mexicana a su comercio e inversiones, y asegura que México queda inscrito plenamente dentro de los lineamientos comerciales. Una primera conclusión que nos salta a la vista es que el TLCAN más que buscar comercio, está diseñado para atraer a cualquier precio inversión internacional que se considera la salvadora del modelo neoliberal.

Bajo esa circunstancia es que en el tercer capítulo, explicaremos de una forma concisa lo que es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, así como la evolución de las relaciones comerciales de Estados Unidos y México.

De manera destacada, en este punto, examinaremos la controversia comercial del jitomate mexicano en torno al mercado estadounidense como un punto de referencia al exacerbado proteccionismo de este país. No obstante de haber firmado el TLCAN. Asimismo resaltaremos el fallo al que llegaron ambos países, así como las implicaciones y costos que ésta representa.

Finalmente, en el último capítulo estudiaremos las implicaciones del proteccionismo, como los gastos por la defensa ante una demanda por dumping o subsidio a la exportación o la retención y prohibición de las exportaciones que tienen como objeto ingresar al mercado estadounidense.

En la práctica de esta política, los consumidores son los principales afectados debido, por una parte, por el costo de protección que genera el país que la otorga, la pérdida de empleos en el país que se impone. Para disminuir el uso del proteccionismo, entre las propuestas más importantes encontramos que se debería aplicar una multa para aquellos países demandantes por prácticas antidumping y subsidios a la exportación, las cuales fueran falsas y solamente utilizadas para restringir el comercio.

El funcionamiento de los paneles binacionales podrían ser una solución para las controversias comerciales, sin embargo, se debería de tomar en consideración el tiempo de los procesos jurídicos existentes en cada país.

Para una mejor comprensión de nuestro trabajo hemos efectuado un glosario de términos que son utilizados a lo largo de este texto.

Capítulo I

Marco teórico conceptual
de la relación comercial
Estados Unidos-México.

CAPITULO I MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL DE LA RELACIÓN COMERCIAL ESTADOS UNIDOS - MÉXICO.

I. EL MERCANTILISMO Y EL PROTECCIONISMO

Desde el siglo XVI hasta mediados del siglo XVIII, países europeos como Gran Bretaña, España, Francia y Holanda sostenían que la forma más apropiada para que un país llegase a ser rico y poderoso, consistía en que se debía exportar más de lo que se importaba. Por lo que la diferencia sería compensada por un flujo de metales preciosos principalmente oro.

Por lo tanto, “cuanto más oro tuviera un país, más rico y poderoso sería. Así, los mercantilistas sostenían que el gobierno debía estimular las exportaciones y restringir las importaciones. Como todos los países no podían tener simultáneamente un superávit en las exportaciones y en la cantidad de oro en existencia era fija en un momento determinado, un país podía beneficiarse solamente a expensas de los otros”¹

Asimismo, durante la posguerra como lo señala el mercantilismo se promovía más las exportaciones que las importaciones. De esta forma, Antonio Huerta señala que con frecuencia estas políticas se han seguido como fines en sí mismas por su efecto esperado sobre la obtención o el ahorro de divisas. Incluso la noción de reciprocidad en el propio GATT, por lo cual se ofrece una reducción del proteccionismo de un país como una concepción negociadora a cambio de una reducción recíproca de

¹ Dominick, Salvatore. *Economía Internacional*. Ed. Mc Graw Hill. 3ra Edición, México 1986, p. 2-3

proteccionismo impuesto a las exportaciones por sus socios comerciales, es fundamentalmente mercantilista en este sentido:

“Si el principio de la ventaja comparativa es correcto y se pueden obtener ganancias potenciales y recíprocas del comercio exterior, tales barreras estarán injustificadas en primer lugar, desde el punto de vista de un país individual o desde el punto de vista colectivo. Por lo tanto, tendrá sentido que las naciones comerciantes redujeran unilateralmente las barreras sin negociar con sus socios comerciales la liberalización comercial recíproca”.²

En realidad los mercantilistas ponían más énfasis en lo referente a metales preciosos, mientras ignoraban la principal fuente de éstas, la capacidad productiva. De hecho, los estados ambicionaban poder y, cuando no conseguían metales preciosos debían recurrir al comercio como medio para acumularlos: el exceso de las exportaciones sobre las importaciones debía ser recibido no en mercancía, sino en lingotes de oro y plata.

El pensamiento mercantilista empezó a decaer en las primeras décadas del siglo XVIII. Sin embargo, este tipo de medida se siguió imponiendo en el mundo para proteger la economía nacional de los países que participaban en el intercambio de mercancías.

Tal parece que el Estado benefactor propio del keynesianismo de los años setenta, retoma una considerable importancia en la política comercial de los Estados Unidos. Así pues, en la década de los setenta algunas otras industrias estadounidenses se beneficiaron por el incremento en las ventas de exportación. Por otro lado, en los ochenta a medida que disminuían las exportaciones, el Congreso norteamericano viraba hacia el proteccionismo.

² Huerta G. , Antonio. *Ensayos y artículos*. Vol.26 Núm.101 p. 10-12

No obstante, “el incremento comercial internacional de los Estados Unidos desde 1965 hasta 1980, grandes industrias nacionales se dieron cuenta de que era hora de enfrentarse a la competencia externa la cual muchas veces era más fuerte como para poder contrarrestarla y es por esto que decidieron imponer medidas proteccionistas”³

En este sentido el proteccionismo de Estados Unidos se ha promulgado en favor de algunas leyes a lo largo del tiempo, las más conocidas son:

- 1) *Reciprocal Trade Agreement Act* de 1934, la cual establece el primer paso para la liberalización comercial estadounidense, creando un sistema de gobierno experto en esta política comercial.
- 2) *Ley de acuerdos comerciales* de 1979, en la que están implícitas una serie de restricciones proteccionistas.
- 3) *Ley de comercio y aranceles* de 1984, la cual exigía a sus socios comerciales mayor apertura a las mercancías y capitales de Estados Unidos, mediante la amenaza de aplicar sanciones y represalias de todo tipo.
- 4) *Ley Omnibus Trade* de 1988, expone una serie de presiones a todo socio comercial que cometa dumping.*

Además de una gran diversidad de leyes comerciales estadounidenses “destacan una serie de restricciones no arancelarias, especialmente a productos agropecuarios mexicanos, como las fitosanitarias, que siguen siendo de propósito muy severas, que han constituido desde siempre un

³ Krugman, Paul R. y Obsfeld Maurice. *Economía internacional, teoría y política*. Ed. Mc Graw Hill. 3ra. Edición, España 1995, p. 5-6

* Estas leyes se explicarán más detalladamente en el siguiente capítulo.

motivo de inestabilidad, represión y trato discriminatorio para el productor nacional".⁴

Esta postura de política comercial estadounidense, se refleja en un criterio mercantilista, propio del siglo XVI, la cual funge como defensa de su balanza comercial.

Existen algunos argumentos en favor del proteccionismo dentro de los que destacan los siguientes:

- 1) Proteger la mano de obra local frente a la extranjera.*
- 2) Igualar el precio del bien importado con el del bien producido internamente ("Arancel científico"), de manera que sea posible para los productores locales competir con rivales extranjeros.*
- 3) Reducir el desempleo local (produciendo internamente algunos de los bienes que antes se importaban).*
- 4) Subsanan un déficit en la balanza de pagos del país (es decir, eliminar el exceso de los gastos en el exterior frente a los ingresos externos del país).*
- 5) Mejorar los términos de intercambio del bienestar del país.*
- 6) Promover a los productores locales contra el dumping.*
- 7) Permitir a las industrias locales establecerse y crecer hasta que se vuelvan eficientes (argumento de la industria naciente)*
- 8) Tomar ventaja del poder oligopolista y de las economías externas.*
- 9) Proteger industrias importantes para la defensa nacional.⁵*

⁴ Ortiz Wadgymar, Arturo. "El Neoproteccionismo norteamericano". *La integración comercial de México*. Ed. Siglo XXI, México 1992, 1992. p. 69

⁵ Dominick, Salvatore. Op. Cit. p. 26

Sin embargo, no quiere decir que este tipo de medida sea la más eficiente, ya que a presentado fallas debido a que en una economía cerrada descuida la planta productiva hacia el exterior, por lo cual no se puede ser competitivo a nivel internacional, y se deja todo el manejo de un país al Estado el cual emplea el papel de benefactor, así como el uso frecuente de imponer barreras no arancelarias al comercio con el pretexto de que dañan a la producción nacional.

1.1 EL LIBERALISMO Y NEOLIBERALISMO.

La política comercial de los clásicos: Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill, implica que una nación tendría mayores beneficios si seguía una política de libre comercio, y esto ocurriría si sus socios comerciales se adhirieran a dicha política.

En 1876, Adam Smith, en su libro *La Riqueza de las Naciones*, promulgó el libre comercio como la mejor opción para el mundo. “Sostenía que con el libre comercio cada país podía especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tuviera una ventaja absoluta (o que produjera de manera más eficiente)”⁶

También, David Ricardo, estableció su teoría de ventaja comparativa, la cual sostiene que “aún cuando un país tuviera ventaja absoluta en la producción de ambos bienes con respecto a otro, podría existir un comercio mutuamente ventajoso. Una nación debería especializarse en la producción y exportación de un bien en el cual su ventaja comparativa sea mayor”.⁷ Por lo tanto, el país debería importar el bien o bienes en el cual tiene desventajas.

⁶ *Ibidem* p. 2-3

⁷ *Ibidem*

Para Smith el Estado únicamente debía involucrarse en cuestiones de defensa, tener una buena administración de justicia y realizar obras que no sólo realizara el sector privado. De tal forma, su principal objetivo era disminuir la intervención del Estado en la economía, y que los individuos actuaran libremente y sin ningún tipo de restricción. “Esta doctrina de dejar hacer se ha denominado *laissez faire*”.⁸

Según esta perspectiva cada individuo, al buscar su propio beneficio en una economía de libre mercado generaba aún si fuera guiado por una mano invisible, el beneficio a la comunidad, el equilibrio de pleno empleo y la optimización de los recursos. Sin embargo, estos límites quedaron claros en la crisis de la Gran Depresión en 1929, debido a que se demostró que el libre juego de precios producía un comportamiento cíclico de la economía.

Por otra parte, la Teoría General de Keynes en 1936, cuyo objetivo principal era llegar al pleno empleo, mediante el gasto público y la intervención del Estado. Se contrapuso a la teoría clásica.

*“En consecuencia Keynes refutó el mundo clásico del equilibrio natural y el sistema de libre mercado como un ajuste sistemático. Por lo que para Keynes la economía capitalista genera dos problemas fundamentales: desocupación y concentración de la riqueza y del ingreso”.*⁹

También afirmaba que donde no existe el ahorro todo se consume por lo que el ahorro depende del ingreso, es decir que cuando haya mayor ingreso hay

⁸ Villarreal, René. *Liberalismo social y reforma del Estado*. Nacional Financiera y Fondo de Cultura Económica, México 1993. p. 113

⁹ Villarreal, René. “La síntesis Neoclásica/Neokeynesiana”. *La contrarrevolución monetarista*. Fondo de Cultura Económica, México 1986. p. 57

mayor ahorro. Y se llega al pleno empleo mediante la distribución de la riqueza. Por lo tanto, el Estado debe intervenir en la economía de mercado con el fin de disminuir el desempleo involuntario y aumentar la producción.

De esta forma, Keynes explica y establece un nuevo enfoque (el macroeconómico) y así un nuevo papel del Estado en el mercado, en el que es necesario de que éste intervenga en el manejo de la política macroeconómica para que regule los ciclos de la actividad económica y llegar a recuperar el pleno empleo.

Sin embargo, “el paradigma neokeynesiano neoclásico presentó limitaciones para explicar esta situación inédita de inflación -recesión y de cambios estructurales en el sistema económico internacional y surge así una contrarrevolución ideológica representada por el liberalismo moderno de *laissez-faire* y el Estado mínimo: el neoliberalismo”.¹⁰

El término liberalismo, indica una política basada en la libertad de producción como en la completa libertad de mercancías y servicios. De tal forma que, los capitales y mano de obra son desplazados hacia las actividades y empleos que sean más rentables, bajo el condicionamiento externo. En esta acepción, liberalismo es la traducción conceptual de las dos expresiones *laissez faire laissez passer* (de las cuales sólo la primera es de uso común, contraponiéndose a estatismo, intervencionismo, colectivismo, dirigismo, etc.)”.¹¹ Pero también es una política económica basada en la *libertad de intercambio comercial con el exterior*.

¹⁰ Villarreal, René. *Liberalismo social y ... Op. Cit.* p. 18

¹¹ Faucci, Ricardo. *Liberalismo y Proteccionismo*. Ed. Oikos-Fau, S.A., Barcelona 1989. p. 11

Por consiguiente, el neoliberalismo alcanzó gran impulso durante la crisis de los ochenta, ya que se fundamentó la pretensión de modernización de la política del gobierno al interior de la sociedad y que se proponía como la mejor alternativa de recuperar la planta productiva. Por ende, la modernización del Estado se reduce a las pretensiones del modelo neoliberal. De tal forma, que el neoliberalismo “es una contrarrevolución científica e ideológica. Es el retorno al viejo liberalismo clásico de la mano invisible del libre mercado, vestido con el nuevo ropaje del monetarismo de expectativas racionales llamada por sus seguidores nueva macroeconomía clásica y de la economía de la oferta”.¹²

Esta teoría puso en duda el manejo del Estado asistencial denunciándolo como costoso, centralista e ineficiente y responsable del estancamiento.¹

Por otra parte, en la economía actual donde el comercio intrafirma representa casi la mitad del comercio mundial y donde la globalización e interdependencia de políticas financieras se hace cada vez más presentes, no se puede sostener que el neoliberalismo podría resolver de manera natural los problemas económicos y sociales de la humanidad. Pues los participantes deberían estar en igualdad de circunstancias.

En este sentido, algunos de los principios básicos del modelo neoliberal son:

a) Estabilidad de precios. Que se toma como el objetivo idóneo que permite mantener el equilibrio interno de la economía; paralelamente no tendrán lugar perturbaciones externas originadas por desequilibrios internos, en este caso la inflación.

¹² Villarreal, René. *Op. Cit* p. 18

b) Equilibrio en balanza de pagos. Es una forma de sustentar una relación sana y armónica entre la estabilidad interna y el contexto global en el que se desenvuelve la economía, fundamentalmente como un prerequisite para la confianza de lo capitales externos y lograr el financiamiento para el ajuste económico interno.

c) Apertura externa. A partir del propósito de renegociar un espacio más eficiente en el concierto económico mundial para, posteriormente, insertar esta estrategia en una dinámica de crecimiento aceptable.

d) Economía de mercado. De acuerdo a la concepción liberal en la que de ninguna manera se debe impedir el libre movimiento de recursos.

e) No intervención del Estado en la esfera económica. Importante en la medida que a éste se le identifica como el principal elemento distorsionador del equilibrio del mercado.

f) Promoción de la inversión de carácter privado. Es decir, el mecanismo central con el que se puede reactivar el circuito económico.¹³

A diferencia del neoliberalismo, el neoconservadurismo implica consideraciones en torno a la política, y sobre todo a la cultura como el precepto normativo de la sociedad y no sólo se presenta como un proyecto de política económica.

“Hay quienes consideran que el neoliberalismo es en realidad un neoconservadurismo, lo cual no es del todo preciso, pues, en rigor, la tendencia neoconservadora es más amplia al tener consideraciones propias en el terreno de la política y la cultura, en tanto que el neoliberalismo se centra en el proyecto económico, aun cuando sus consecuencias tienen otro tipo de implicaciones”¹⁴

¹³ Miranda, José Luis. *El espacio económico del Neoliberalismo*. p. 19-20

¹⁴ Méndez, Sánchez Leonardo. *El carácter neoconservador del liberalismo*. p. 12-13

No obstante el nuevo enfoque del actual gobierno de Estados Unidos no sólo propone un modelo que se alterne con la reagonomía, (del Estado mínimo) sino que busca asegurar un liderazgo mundial de éste en el comienzo del siglo XXI. Pues, durante la gestión de Reagan y Bush sus políticas neoliberales produjeron un estancamiento en la competitividad y los salarios reales, por tal motivo, el Estado ya no asume un papel protagónico, pero no deja de ser “activo como socio del sector privado, no sólo en el corto plazo para reforzar la reactivación económica, sino principalmente en el largo plazo para impulsar la competitividad de la economía. Al mismo tiempo, el Estado se obliga al cuidado del medio ambiente para poder garantizar un crecimiento económico sustentable ecológicamente”.¹⁵

El presidente Clinton afirma que Estados Unidos requiere de una política poskeynesiana activa, basada en el consenso y la concertación social, que promueva la formación humana, como físico, que propicie la creación y aplicación mercantil de la tecnología y permita contar con una mejor infraestructura material, al tiempo que combata la desigualdad económica y social que se ha generado durante los últimos años.

Por consiguiente, “la nueva política de Clinton, debería basarse en una estrategia de competitividad la cual involucre de una nueva forma la participación estatal y de socios frente al gobierno y el sector privado”.¹⁶

Finalmente, en un mundo que continuamente avanza hacia la globalización e interdependencia, la política comercial estadounidense debería llevar una coordinación con los gobiernos de los grandes países industrializados como Alemania y Japón.

¹⁵ Villarreal, René. *Liberalismo social y ... Op. Cit.* p. 148

¹⁶ *Ibidem* p. 155

2. LA EVOLUCIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA EN MÉXICO

Algunos de los cambios económicos durante el período de 1940 a 1982 con el modelo industrializador de sustitución de importaciones cuya característica principal es el proteccionismo económico y por otra parte, el período neoliberalista que comprende desde 1982 hasta la etapa actual, presentando la apertura comercial, así como su liberalización económica.

Una primera observación, es que la economía mexicana no puede encerrarse en si misma sin afrontar alguna crisis y de hecho esta sujeta a los vaivenes de la economía internacional, así como de la integración de bloques específicos que trae consigo el proceso de globalización, los cuales afectan la *balanza de pagos, ya sea en el campo de las mercancías, servicios o flujos de capital.*

Por lo tanto, no deberíamos olvidar los intentos de crecer hacia dentro que dio mayor importancia al mercado interno no obtuvo buenos resultados durante el período de industrialización de México; debido a la interrelación con otras economías, la dependencia tecnológica, algunos requerimientos de insumos no fabricados en el país así como la intensa actividad económica con nuestro vecino del norte, entre varios factores, obstaculizaron el crecimiento hacia dentro desembocando una alta protección a los productores y trabajadores nacionales.

No obstante, en algunos casos ha aumentado los ingresos de nuestro país, como en el auge petrolero y en otros se han reducido como el desplome del mismo en 1986. De hecho, pueden ser también por cuestiones financieras

(entrada o salida de capital), asimismo las recesiones externas y más si se trata de socios comerciales mucho más importantes y cercanos como es Estados Unidos.

La vinculación económica de México con Estados Unidos es demasiado intensa y con la entrada del Tratado de Libre Comercio deberá tener un mayor cuidado en la relación para poder llevar las reglas económicas en la práctica, así como abrir sus fronteras y liberalizar el comercio entre ambos países para poder intercambiar mercancías y servicios libremente, sin ningún tipo de restricción, pero sin dañar a ninguna de las dos economías. Hoy en día México tiene un reto que superar para poder competir con las grandes economías en la escena mundial, y al ser aliado de Estados Unidos le da la oportunidad de no quedar marginado, pues ha realizado profundas transformaciones en cuanto a su política comercial.

Cabe señalar que la estrategia de desarrollo de Salinas como sus proponentes en cima de la burocracia mexicana, abrió la puerta a la opción de una política que durante largo tiempo se considero impensable.

2.1 EL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES (1940-1982)

A partir de la Segunda Guerra Mundial la estrategia del modelo de sustitución de importaciones en México fue un proceso de diversificación de la actividad económica y por políticas de protección, así como el fomento y regulación industrial. Su principal objetivo era producir un gran número de mercancías que se importaban, al igual pretendía aumentar las exportaciones; y las importaciones eran controladas por el Estado. Con ello pretendía mantener protección de la planta industrial.

“Lo que México hizo en esta política, fue crear industrias de bienes intermedios por reglamentación y en la producción de bienes de capital por subsidio. La técnica principal utilizada con respecto a los bienes intermedios, fue imponer requisitos de contenido doméstico a los productores de bienes terminados”.¹⁷

De esta forma se forzaba a los productores a comprar bienes en grandes proporciones de los bienes terminados. Por ello la principal técnica del modelo de sustitución de importaciones fue la concesión de subsidios y las compras gubernamentales.

Para impulsar a los inversionistas nacionales y poder emprender empresas que sustituyeran las importaciones se acudía a la gran protección arancelaria. A la par se utilizaba un complejo sistema para la obtención de licencias para la importación, estas eran la principal forma de protección mexicana.

Sin embargo, “este proceso de industrialización, en el cual México perseguía, entre otros, el objetivo de reducir su dependencia respecto a los bienes importados, produjo un paradójico resultado de incrementar la dependencia del proceso de desarrollo respecto a los bienes importados”¹⁸

Mientras en los últimos años de la década de los cincuenta finales de los setenta, la economía de México se caracterizó un rápido crecimiento y estabilidad. Esta fase se denominó desarrollo estabilizador, en la que la política económica evolucionaba por medio de estímulos a la iniciativa

¹⁷ Weintraub, Sidney. **Matrimonio por Conveniencia**. p. 142

¹⁸ Navarrete, Jorge E. **Desequilibrio y Dependencia: Las relaciones económicas de México con el mundo en los años sesenta**. Ed. Fondo de Cultura Económica, Segunda Edición, México 1993, p. 103

privada y la participación del sector público en la economía era conservadora.

El sector industrial dio un mayor dinamismo en el resto de la economía; “su tasa media anual de crecimiento (9 por ciento) fue superior a la que registró la economía en su conjunto (6.5 por ciento)”¹⁹

En general la tasa de cambio, el arancel y el control cuantitativo dieron a la industria la protección necesaria para eliminar la competencia externa e impulsar la sustitución de importaciones.

Este patrón de desarrollo orientó el crecimiento de la economía hacia adentro mediante la utilización de:

- Ø Políticas comerciales proteccionistas*
- Ø Cuotas de importación como formas de estímulo*
- Ø Aranceles elevados*
- Ø Extensiones fiscales para el fomento de nuevas industrias*
- Ø Tasas de interés preferenciales para la promoción industrial.*

Se puede decir que durante la etapa del desarrollo estabilizador la economía mexicana funcionó en base a tres objetivos:

- Ø Rápido crecimiento del producto real*
- Ø Estabilidad de precios*
- Ø Estabilidad en la balanza de pagos, tipo de cambio fijo y constante.*

Para el logro de estos objetivos se utilizaron principalmente los siguientes instrumentos:

¹⁹ Solís, Leopoldo. *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*. Ed. Siglo XXI, Onceava Edición, México 1981, p. 104

- Ø *El nivel del gasto público*
- Ø *Control de la cantidad de dinero, mediante el Banco de México*
- Ø *El endeudamiento externo*²⁰

También esta política, lo que sustituyó efectivamente fue una corriente de importaciones de bienes de consumo final por otra de capital externo, una estrategia que coincidía por otra parte con la del gran capital, en virtud de que se podría aprovechar mejor el mercado interno y otras ventajas comparativas con el país de origen, como la mano de obra barata y significar alternativas para la obsolescencia tecnológica de en capacidad instalada en su país industrial apoyándose en el proteccionismo.

“Se consolidó , también, la apertura indiscriminada al capital extranjero, que multiplicaba y hacía irreversibles la acentuación de un modelo de desarrollo sofisticado técnicamente y excluyente socialmente”²¹

La política económica del país se orientó a posibilitar la inversión extranjera, registrándose una industria transnacional y éstos se ubicaran en las ramas más dinámicas y trajeron tecnologías a México estas industrias (transnacionales) significaron una productividad alta principalmente por el bajo costo de producción, resultante de mano de obra y materias primas baratas, así como de las concesiones del gobierno federal, a través del gasto público y del proteccionismo.

Pero debido a las diferencias reales entre los costos internos de producción y los precios de lo importado, la protección de la industria nacional era un elemento ineludible si se deseaba promover su crecimiento. Se consideraba

²⁰ Solís, Leopoldo. *Op. Cit* p. 105

²¹ Ángeles, Luis. *Crisis y coyuntura de la economía mexicana*. Ed. El Caballito, Tercera Edición, México 1982, p. 30

necesario adoptar un mecanismo y programación, para definir que bienes convenía importar y cuales era preferible producir en el país, para poder maximizar el ingreso de la población.

Sin embargo, el haber desarrollado la industria bajo un esquema proteccionista, trajo diversas consecuencias, como el exceso de capacidad instalada, concentración regional, escasez de inversión en investigación básica en desarrollo de tecnologías, falta de competitividad internacional la cual se reflejo en una situación exportadora escasa, mano de obra sin capacitación y la dependencia en la adquisición de maquinaria y equipo del exterior.

El exceso de capacidad instalada en este sentido el proteccionismo ha protegido a la mayoría de los sectores industriales de la competencia externa incrementando su rentabilidad; esto ha ocasionado que se otorguen subsidios directos al capital, lo cual ocasionó que se induzca a la empresa a que sobreinvertiera en maquinaria y equipo, lo que se tradujo en una relación capital trabajo superior a la que existiría bajo un esquema de libre comercio, por otro lado la expansión de estas empresas está limitada por el mercado interno. Debido a que las empresas producen una cantidad menor de bienes a la que correspondería al mínimo de los costos medios de largo plazo, por lo tanto un exceso de capacidad instalada con costos de producción superiores a los internacionales.

La protección provocó que la industria atendiera primordialmente al mercado interno localizándose en los grandes centros de consumo, ocasionando externalidades negativas al desaparecer economías de escala. El proteccionismo ha multiplicado los costos de funcionamiento de las economías de las grandes urbes descapitalizando a las entidades federativas,

esto ha impedido el desarrollo de ciudades medias que conduzcan al equilibrio de los asentamientos humanos, industriales y generar empleo en regiones con alto potencial productivo.

Durante el sexenio 1976-1982 se buscaba superar los rezagos sociales aprovechando el petróleo. Así, el Gobierno Federal concibió sistemas completos de estímulos, descuentos en los precios de energéticos, apoyos fiscales y protección arancelaria.

México decidió devaluar su moneda porque el tipo de cambio amenazaba la situación de la balanza de pagos y por la inflexibilidad para aumentar las exportaciones y reducir las importaciones.

Esta fue una etapa de transición de nuestra política económica, es decir, se paso de imponer una estrategia de industrialización sustitutiva, la cual derivo la devaluación y crisis de 1976 a una política económica basada en el sector petrolero exportador como principal motor del acelerado crecimiento económico. Lo que provocó una petrodependencia externa y la desustitución de importaciones.

De esta forma el período de 1940-1982 consistió en la sustitución de importaciones, por lo que ésta resultó incompleta debido a que no considero la necesidad de lograr la articulación de la planta productiva y por ende dejó grandes vacíos en las cadenas productivas derivando una desvinculación al interior de la industria y entraron los distintos sectores económicos.

2.2 APERTURA COMERCIAL Y LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA

La caída de los precios internacionales del petróleo en 1982, así como la evaluación de las tasas de interés, marcó el fin de la política económica de la industrialización por sustitución de importaciones.

Ante los problemas económicos configurados en 1982, México instrumenta un proceso de reestructuración cuyo eje principal son las siguientes medidas.

- Saneamiento de las finanzas públicas
- Privatización de las empresas públicas
- Apertura externa
- Liberalización y desregulación económica
- Promoción de la inversión extranjera²²

Todas estas políticas tienen como fin fundamental “el desarrollar cambios estructurales que permitirían una integración al mercado internacional”.²³

Miguel de la Madrid al principio de su gobierno, aclaró que era necesario una apertura gradual de la economía mexicana, no obstante, la primera etapa fue global dando partida en 1983 a la reducción arancelaria. En 1984 comenzaron una supresión gradual de los requisitos para los permisos de importación, estos permisos fueron sustituidos “por un arancel promedio y promedio ponderado”²⁴

En 1985, inició reformas estructurales para poder asegurar una liberalización del comercio “en julio de 1985 se eliminaron los requisitos de permisos de importación para más de 2200 categorías de la lista arancelaria

²² Villarreal, René. México 2010. Ed. Diana, México 1988, p. 220

²³ Ibídem p. 222

²⁴ Roett, Riordanetal. México y Estados Unidos. El Manejo de la Relación. Ed. Siglo XIX. México 1989. p. 128

de México, lo cual representaba alrededor del 37 por ciento del valor total de las importaciones mexicanas”²⁵

El ingreso formal al GATT de México fue el 24 de agosto de 1986, lo cual representa:

- a) Reciprocidad de sus socios comerciales para las medidas de liberalización adoptadas unilateralmente.
- b) Fortalecer las reglas multilaterales
- c) Sentar las bases justas y equitativas para el mejoramiento de la expansión del comercio internacional

Ramírez Brun en su libro la política económica en México 1982-1988, señala que el cambio de estrategia de desarrollo era la reorientación que se pretendía dar a la economía mexicana (1982-1988) de un proceso sustitutivo de importaciones a uno de promoción de exportaciones, mediante tesis marcadamente pro liberalización y autodenominadas anti-populista.

También René Villarreal afirma que la estrategia industrial durante el periodo de 1982 a 1988 estuvo basada en el Programa de Defensa de la Planta Productiva y el Empleo en el periodo más crítico de la crisis (1983) que fue efectivo para evitar la quiebra generalizada de empresas y el desempleo masivo. En un segundo momento se planteó la estrategia de cambio estructural para el periodo 1984-1988.

Los principales objetivos en ese cambio de política eran los siguientes:

²⁵ *Ibidem* p. 129

^{*} Ver. Villarreal, René. México 2010. De la industrialización tardía a la reestructuración industrial Ed. Diana. P. 899

- a) *Disminución del gasto público y reducción del déficit presupuestal.*
- b) *Restricción de la oferta monetaria.*
- c) *Liberación de precios, excepto del salario.*
- d) *Flexibilidad en el manejo de la tasa de interés.*
- e) *Devaluación continua del peso mexicano.*
- f) *Acelerada liberalización del comercio exterior*²⁶

Posteriormente, Carlos Salinas de Gortari en uno de los pilares del Plan Nacional de Desarrollo prioriza la renegociación de la deuda externa. “Este acuerdo negociado en febrero de 1990, redujo la transferencia anual promedio del 2 por ciento del Producto Interno Bruto, que era del 6 por ciento.

Este Plan debería continuar con los esfuerzos para estabilizar e impulsar un crecimiento anual de la economía, cerca del 6 por ciento para finales de su gobierno, mediante:

- *Estabilización*
- *Globalización*
- *Privatización.*²⁷

Por medio de estos puntos México buscaba la apertura para que ésta impulsara la modernización industrial para hacer frente a la competencia internacional.

En este sentido, Villarreal define a la modernización como modernización de escaparate, aquella por la cual las sociedades tradicionalmente austeras entran al contacto súbito e indiscriminado con los bienes y servicios

²⁶ Ramírez, Brun. *La política económica de México 1982-1988*. Ed. UNAM, Primera Edición, México 1989 p. 142

²⁷ Mexican Investment Board Publication. *México your partner for growth*. p. 9

modernos concebidos y producidos en otras latitudes y que son transplantados físicamente al territorio nacional como productos de importación para sustituir la ineficiente producción local, que desaparece al ser expuesta drásticamente a un mercado internacional en recesión donde las prácticas de dumping y subsidio, constituyen la norma²⁸

“La globalización de mercados y procesos productivos han sido una característica sobresaliente de la evolución de la economía mundial en los últimos años”.²⁹

Entre los procesos de integración comercial destacan:

- ⇒ La Unión Europea
- ⇒ La Cuenca del Pacífico
- ⇒ El Pacto Andino
- ⇒ El Mercosur
- ⇒ El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos

Esto y la lucha por los mercados ha llevado a una especialización creciente de las economías en las actividades productivas.

El nuevo clima de las relaciones bilaterales hizo posible el proyecto de liberalización comercial entre México y Estados Unidos. A pesar de haber aplicado una reforma económica que había hecho de la mexicana una de las economías más abiertas del mundo, a principios de 1990 el país no había logrado captar suficientes capitales nacionales y extranjeros para apuntalar su crecimiento

²⁸ Villarreal, René. *México 2010. Op. Cit.* p. 270

²⁹ Rozental, Andrés. *La política exterior de México en la era de la Modernidad.* Ed. Fondo de Cultura Económica, Primera Edición, México 1993, p. 245

Ante esta situación, México comprendió que la competencia exitosa por flujos de inversión necesariamente requería de una inserción adecuada en la globalización de los procesos productivos y, en especial en una de las áreas regionales de reciente formación: América del Norte.

De esta manera, “el 8 de agosto de 1990, en Washington, D.C. en la VIII Reunión de la Comisión Binacional México-Estados Unidos, las autoridades comerciales de los dos países iniciarían las negociaciones formales para un tratado de Libre Comercio entre México y Estados Unidos.

Asimismo, el 12 de junio de 1991, comenzaron las negociaciones formales para incluir a Canadá, terminando catorce meses después en Toronto, el 12 de agosto de 1992.

El 7 de octubre de 1993, los responsables de la política comercial de cada país rubricaron el texto en presencia de los tres mandatarios, quienes firmaron el documento final el 17 de diciembre del mismo año”.³⁰

Finalmente, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, integrado por las tres naciones, entró en vigor el 1° de enero de 1994.

2.2.1 REFORMA DEL ESTADO

El modelo de desarrollo que inició Carlos Salinas presentó la continuación del modelo de liberalización iniciado durante la gestión del Presidente

³⁰ Blanco Mendoza, Herminio. “El Tratado de Libre Comercio entre México y Estados Unidos” en *Resumen de una visión de la modernización de México*. Ed. Fondo de Cultura Económica, México 1994, p. 371

Miguel de la Madrid y que se intensificó a la mitad de su sexenio (1982-1988).

Después del modelo nacionalista y estadista y de varios años de crisis en la década de los ochenta, se necesitaba de nuevas formas de obtener el crecimiento económico, es decir:

“Las reformas buscaban abrir la economía mexicana al mundo, eliminando varias formas de proteccionismo y generando la confianza internacional al actuar de manera unilateral y rebasar incluso las expectativas del GATT”³¹ Asimismo, debía ser el sector privado y no el Estado el motor que diera el crecimiento. De hecho, no era un retiro total de la participación económica del Estado, sino era buscar que éste se hiciera más eficiente y que estuviera mejor preparado para poder competir en el escenario económico internacional.

“La reforma del Estado es producto de la necesidad de adecuar las instituciones políticas a las nuevas condiciones de la economía-mundo: la globalización y la interdependencia”.³²

Es necesario señalar que la reforma del Estado se deriva de las necesidades en las actividades privadas, creación del espacio público, la profundización de la apertura y la inserción financiera y productiva en la formación de bloques económicos que dan lugar al nuevo escenario mundial.

³¹ R. Golob, Stephanie. “¿Un nuevo orden internacional? La decisión de México respecto al Libre Comercio.” en *Estados Unidos Informe Trimestral* Vol. III, Núm. 1, Primavera 1993 p. 38

³² Villarreal, René. *Liberalismo Social y ... Op. Cit.* p. 206

Además esta reforma parte de la necesidad de restaurar el Estado intervencionista-benefactor que dio como resultado la crisis y a su vez la estanflación y el endeudamiento.

“la tesis central del liberalismo social es que alcanzar un desarrollo económico viable, que nos fortalezca como nación, requiere la complementación de un Estado reformado y un mercado eficiente”.³³

Esta reforma debió partir del reconocimiento de las fallas del Estado Intervencionista, sin embargo, no se debe eliminar sino minimizarlo, para poder hacer un mercado más libre y eficiente pero con un Estado reformado que funge como agente económico.

Los principales aspectos que abarcó la reforma del Estado son los siguientes:

- a) “Los excesos del Estado propietario y frecuente carencia de racionalidad que significó el crecimiento excesivo de empresas públicas responsables de un déficit fiscal del gasto equivalente a 17 por ciento del PIB en 1982.
- b) Los excesos y la ineficiencia de mercados sobre regulados. Ejemplo: Transporte ineficiente y grandes costos.
- c) El montaje de un Estado Proteccionista. Dio paso a varias políticas proteccionistas que estaban contra las exportaciones.
- d) La distribución del considerable gasto social del Estado Paternalista”³⁴. El cual no atendía las demandas de los grupos de extrema pobreza por su centralismo del gasto.

³³ *Ibidem.* p. 215-216

³⁴ *Ibidem.* p. 216-217

Estos aspectos no responden al modelo neoliberal porque no se busca un Estado Benefactor, sino uno promotor del desarrollo. Un Estado negociador en las relaciones económicas internacionales, un Estado promotor del desarrollo, un Estado regulador basado en las imperfecciones del Estado y por ende un Estado Solidario cuyo objetivo sería el combate a la extrema pobreza y atención de las necesidades y demandas de la población.

Por lo tanto, la tesis central del liberalismo social que define el papel el Estado se basa en cuatro aspectos:

- a) El fomento a la eficiencia y la regulación de los mercados al establecer un marco legal y jurídico para el funcionamiento adecuado de los mercados, garantizar el cumplimiento de contratos entre particulares, ya sean de compra-venta o por la prestación de servicios.*
- b) Fomento a la equidad social a través de un nuevo enfoque de la política social y del gasto público.*
- c) Mantener la estabilidad macroeconómica a través de políticas fiscal, monetaria, tasa de cambio, etc.*
- d) Promover el desarrollo del capital humano³⁵*

Por consiguiente la política económica debería ser más pragmática en cuestión de los argumentos del libre mercado. Con esta reforma del Estado, Salinas buscaba el valor de una economía abierta integrada por mercados mundiales, el propósito de crear una economía capitalista dinámica y de rápido crecimiento, una buena imagen a nivel internacional para crear confianza externa y consolidar reformas que garantizarán la continuidad del próximo sexenio.

³⁵ *Ibidem.* p. 222

Esta reforma de Estado se caracteriza principalmente por: adelgazamiento del Estado, privatización y modernización.

2.2.1.1 ADELGAZAMIENTO DEL ESTADO

En 1982 las empresas paraestatales sumaban 1,155. Durante el sexenio de Miguel de la Madrid disminuyeron a 618. Y en el periodo de desincorporación de Salinas bajó a 213. En estos seis años se vendieron empresas de servicios como: "Telmex, industrias como Sidermex y Fertimex además de los bancos. En conjunto su venta generó ingresos por \$ 21,400 millones de dólares de los cuales 63.4 por ciento fueron proporcionados por la venta de los 18 bancos 28.6 por ciento por Telmex y 8 por ciento por el resto"³⁶. Lo que quedó pendiente fueron las plantas petroquímicas de PEMEX. Las empresas que continúan bajo la administración gubernamental son: inversión privada en áreas de exploración petrolera y de electricidad.

2.2.1.2 PRIVATIZACIÓN

La privatización de las empresas se origina en el plano mundial en los ochenta, en la que las naciones son cada vez más motivadas a cuestionar el papel del Estado y que dio agotamiento a sus programas económicos.

Los objetivos primordiales del Programa de Desincorporación son los siguientes:

- ⇒ *Fortalecer finanzas públicas*
- ⇒ *Canalizar adecuadamente los escasos recursos del sector público en las áreas estratégicas y prioritarias.*

³⁶ Expansión. "1988-1994 La Transformación" México, Noviembre 23, 1994.

- ⇒ *Eliminar gastos y subsidios no justificados, ni desde el punto de vista social ni del económico*
- ⇒ *Promover la productividad de la economía, transfiriendo parte de ésta al sector privado.*
- ⇒ *Mejorar la eficiencia del sector público, disminuyendo el tamaño de su estructura³⁷*

Por lo que la empresa privada es mucho más eficiente que la pública y al reducir el Estado mexicano sus dimensiones fortalece y promueve la iniciativa privada para que participe en el bienestar social para que pueda dedicarse a áreas económicas estratégicas y prioritarias.

2.2.1.3 MODERNIZACIÓN

El Estado pretendía ofrecerle a la sociedad democracia, soberanía, crecimiento, y bienestar, por lo tanto, para alcanzar estos fines era necesario reformar el sistema por medio de la modernización “la estrategia de la modernización en México parte de la conciencia de la oportunidad y el riesgo que representa la gran transformación mundial y, a la vez, de la compensación del veloz cambio al que han estado sujetas la sociedad y sus organizaciones”³⁸

Esta estrategia al exterior se basa en una política activa, en la que era necesario presentar iniciativas políticas mismas que contribuyeran al ámbito de la negociación tanto bilateral como multilateral.

³⁷ Rogozinski, Jacques “La privatización de empresas paraestatales. La experiencia de México” en *Resumen de una visión de la modernización en México*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México 1994, p. 501

³⁸ Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 p. 17

Asimismo, con esta estrategia se pretendía conseguir una recuperación económica, cuyo objetivo era incrementar empleos y mejorar los salarios.

“Modernizar es ampliar y mejorar la infraestructura; es aceptar y enfrentar con eficacia la apertura comercial, es eliminar obstáculos y regulaciones que reducen el potencial de los sectores productivos”.³⁹

Pero también es aprovechar las mejores opciones de producción, financiamiento, comercio y tecnología que dispone el país.

Esta modernización exige no sólo la participación del Estado como único actor, sino además la de los particulares.

También era necesario realizar una modernización democrática para fortalecer el régimen federal, así como la división de poderes.

“La modernización de la democracia en México es alentar la nueva cultura política de un profundo respeto a los demás, a sus ideas, sus proyectos y sus convicciones”⁴⁰

2.3 LIBERALISMO SOCIAL

Es importante señalar que “el liberalismo social es el marco doctrinario e ideológico del Programa de Reforma de la Revolución. Es decir, es una vertiente a partir de la cual se enmarcan los retos del siglo XXI, retomando las raíces del pensamiento liberal mexicano del siglo XIX y los principios de los derechos sociales de nuestro movimiento revolucionario recogidos en la Constitución de 1917”⁴¹

³⁹ *Ibidem* p. 18

⁴⁰ *Ibidem* p. 19

⁴¹ Villarreal, René. *Liberalismo Social y ... Op. Cit.* p. 170

El liberalismo mexicano surge desde la etapa interdependista y sus principales planteamientos eran: las definiciones de la nación, el funcionamiento económico, el papel del Estado en la economía, la educación popular, la industrialización y la capacitación, entre otros. Además encontramos el debate sobre lo social y económico. De como y quienes se reparten, la riqueza que se produce y para quien, la relación sociedad-Estado mercado, son parte de la discusión del siglo XXI en México.

Al cierre del siglo “el mundo en general se perfilaba para la gran empresa de la extensión del capitalismo a todos los continentes, donde el lema *laissez-faire-laissez passer* significaba con toda precisión lo que sugerían sus términos: dejar hacer o producir, es decir romper los estancos a la producción y los privilegios de grupos; y dejar pasar las mercancías entre las fronteras de las naciones”⁴²

Como ya mencionamos, era eliminar los estancos y aranceles proteccionistas del pasado para poder dar un paso al intercambio capitalista, a lo que anticipaban Adam Smith y David Ricardo.

Cada país debía definir o sentar las bases para lograr un desarrollo económico y según la ventaja comparativa cada nación encontraría su posición en el mercado internacional.

En estos momentos lo que “da relevancia y pertinencia al planteamiento del liberalismo social es el creciente interés mundial que se ha dado en torno al liberalismo en el pensamiento contemporáneo de las últimas décadas. Interés que está abriendo pauta al desarrollo de un nuevo liberalismo, como

⁴² *Ibidem* p.173

lo ha designado Dahrendorf, diferente en más de un aspecto del llamado neoliberalismo”⁴³

Cuya visión señala Bobbio es restaurar el viejo liberalismo anterior de los compromisos liberal-democráticos del siglo XX. Es decir, éste nuevo liberalismo el Estado ya no sólo se interesa por las cuestiones sociales sino también por la organización de la sociedad. Por ende, las políticas paternalistas quedan atrás, así como buscar la eliminación de subsidios al mercado, para poder lograr estrategias de mercado que puedan satisfacer las demandas sociales.

El liberalismo social mexicano del siglo XXI da continuidad al concepto de nación y de Estado que concilió bajo el liberalismo social del siglo XIX y de la Revolución Mexicana, algunos valores como: libertad, justicia, democracia y mercado.

“En síntesis, el liberalismo social mexicano es un marco doctrinario y un programa de reformas para el desarrollo democrático de una nación que se desenvuelve en una economía abierta, con una sociedad activa, compleja y demandante, es un proyecto para enfrentar los retos de la soberanía en un mundo interdependiente”⁴⁴

Para el liberalismo social el mercado tiene ventajas pero no pierde limitaciones, el ciclo productivo tiende a ampliar las desigualdades de distribución. Por esto plantea un Estado que atienda las necesidades sociales y pone en acción un concepto de solidaridad para favorecer la incorporación de los individuos al ciclo productivo, los cuales presentan una debilidad ante

⁴³ *Idem*

⁴⁴ *Ibidem* p.196

las fuerzas del mercado. Por lo que este liberalismo ha desarrollado una serie de reformas como: las reformas del Estado, económica y social.

Carlos Salinas de Gortari afirma que el liberalismo social se encuentra distante del neoliberalismo porque éste niega las organizaciones sociales y los derechos de una vida en comunidad, y el neoestatismo porque este anula la vitalidad de la sociedad civil y de los movimientos sociales.

Carlos Salinas informó a su centro de mesa sobre el proyecto reformista. Por lo que Solidaridad o el Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL) asumió este rol. Colocó este movimiento como un programa antipobreza y se convirtió en un programa multiusos populista, éste es un instrumento del gobierno para combatir la pobreza extrema, en especial se buscaba atender a los indígenas, campesinos y centros urbanos. Se atendía principalmente problemas de alimentación, regulación de la tenencia de la tierra y vivienda, procuración de justicia, educación, salud, electrificación de comunidades, agua potable, infraestructura agropecuaria y preservación de recursos naturales. En algunos distritos marginados se otorgó crédito directo a campesinos y en muchos casos se movilizaron las organizaciones locales para confrontar los problemas sociales.

“Solidaridad gozó del pesado presupuesto, alrededor de un 60 por ciento de la inversión al Gobierno Federal en 1991. En 1992 sólo se gastó el programa \$ 2.14 billones y en 1993 tuvo un presupuesto de \$2.46 billones”.⁴⁵

Cuadro 1

⁴⁵ Du Morris D., Stephen. *Political Reformism in Mexico*. 1995. p. 91

GASTO EN PRONASOL

	1989	1990	1991	1992
Gastos (billones de pesos)	22.86	37.36	47.16	60.78
PNB en %	.45	.71	.88	1.8
Gasto a programas públicos en %	2.63	4.16	5.07	5.95

Fuente: D. Morris, Stephen. Political Reformism in Mexico p. 91

Como Jorge Alcocer señala que, la búsqueda de solidaridad era una “rearticulación del Estado-sociedad para recobrar la legitimidad perdida, tomando en consideración el nuevo proceso social”⁴

Lo que se pretendía con el programa era una interacción del Estado y la sociedad para poder atender de una mejor forma las demandas de los ciudadanos y en especial de las personas en extrema pobreza.

Algunos logros de PRONASOL fueron:

☞ Se abatió el rezago de las aulas, laboratorios y talleres que existía en 1988.

⁴ Citado por Alcocer V. “Salinas y su PRONASOL”, P. 91-92 en Morris D., Stephen. *Political Reformism in Mexico*. P. 262

⇨ 10.5 millones de personas que no tenían servicio de agua en sus hogares, ahora cuentan con él, al igual que 13.7 millones carecían de alcantarillado

⇨ 2.5 millones de familias tienen el título de propiedad en su casa

⇨ Más de un millón y medio de campesinos recibieron el apoyo de *Solidaridad*

⇨ Se formaron cerca de 20,00 empresas de *Solidaridad*⁹

Carlos Salinas basó su programa en las necesidades de los ciudadanos por lo que su liberalismo social dio respuesta a estas demandas, pero no quiere decir que se haya logrado un desarrollo sustentable y que se erradicó la pobreza extrema.

Otro programa fue el llamado PROCAMPO (Progreso para el campo con Justicia y Bienestar) el cual sustituyó gradualmente el subsidio otorgado a los precios de garantía por un sistema de apoyo directo con “11,790 millones de nuevos pesos en subsidios a la tierra para el beneficio de 2.2 millones de productores de bajos ingresos”⁴⁶

PROCAMPO fue para Salinas un medio para fortalecer su imagen pero también ayudó a romper alianzas entre los actores burocráticos y los intereses particulares, debilitando el viejo corporativismo y estabilizando una nueva alianza entre el Estado y la Sociedad.

⁹ Véase *Expansión* “1988-1994 La Transformación”. Noviembre 23, 1994.

⁴⁶ Du Morris D., Stephen. *Op. Cit.* p. 92

En síntesis, Salinas se basó en programas de ese tipo para dar respuesta a lo establecido en el liberalismo social que usó durante su sexenio y que fue la base para la modernización de México y con ello entrar en el juego que establecen los países hegemónicos en el nuevo escenario mundial, pero procurando el bienestar social.

2.4 GLOBALIZACIÓN

Dentro del marco de creciente interdependencia económica transnacional que se manifiesta actualmente, los actores económicos de un Estado se ven obligados a establecer algún tipo de contrato o relación, ya sea de manera directa o indirecta, con los actores de obras económicas internacionales.

Con lo cual, los Estados Nación han dejado de ser sólo los protagonistas internacionales. Actualmente, los actores principales suelen ser los gobiernos, y las relaciones transnacionales, los cuales no son contratados por los órganos centrales de la política exterior de los gobiernos.

De tal forma que el proceso de globalización de las economías ha provocado una globalización de las sociedades, por lo que Joseph Nye lo denomina intereses globales que son los movimientos de información como: dinero, personas u artículos tangibles o intangibles a través de las fronteras.

Por su parte, Coriat define a la globalización “como una nueva fase de la internacionalización de los mercados, que pone en dependencia recíproca a las empresas y a los países, en grados absolutamente originales”⁴⁷

⁴⁷ Coriat B., “Globalización de la Economía y Dimensiones Macroeconómicas de la Competitividad” en *Trabajo y Democracia Hoy*. No. 37, México, p. 45

A ésta le da tres características principales que son:

- a) Globalización financiera y desregulación general de los mercados financieros.
- b) Regionalización
- c) Globalización más cualitativa.

En la primer característica se pierde soberanía debido a que ya no podemos decidir sobre nuestra tasa de interés porque debemos tomar en consideración la tasa de cambio sobre el financiamiento de acumulación que se decide afuera. Esto es que lo que afecte a un país sobre todo hegemónico repercutirá sobre el mercado internacional.

En cuanto a la regionalización obedece a la formación de bloques económicos como el TLCAN, Mercado Común Europeo y el Bloque Asiático, en sí es una repercusión de dependencia recíproca y a los países menos desarrollados es un efecto desfavorable debido a que la mayor parte de la inversión internacional se concentra en los países ricos.

La tercer característica abarca el “fin de la hegemonía del modelo norteamericano de organización de las empresas”⁴⁸. Pues, en la globalización existe una variedad de modelos organizaciones, es un enfrentamiento de las culturas nacionales en materia industrial, tasa de cambio, etc.

Por consiguiente, el mundo avanza hacia la globalización económica y la década de los ochenta y principios de los noventa, estimuló las transacciones

⁴⁸ *Ibidem* p. 47

globales de manera importante. Con ello, las empresas transnacionales han sido los principales precursores del proceso de globalización.

Como se mencionó anteriormente una de las características de este proceso es la integración económica regional (TLCAN-Bloque Norteamericano, UE Bloque Europeo y el APEC Bloque Asiático). Los cuales constituyen un intenso intercambio comercial liberalizado y cada una de estas zonas goza de diversos niveles de integración. "Así, la globalización no se desarrollo de manera lineal, sino en el marco de grandes obstáculos que marchan en dirección contraria. Al lado de los factores que impulsan aquel proceso, algunas contratendencias intensifican el proteccionismo, la cerrazón de las economías e incluso la fragmentación de los estados nacionales"⁴⁹

Sin embargo, la liberalización de los flujos comerciales y de capital son de suma importancia en el centro de cada bloque, en detrimento de las otras áreas y del resto del mundo.

En este sentido, la integración económica regional en los noventa, es un proceso de expansión geográfica de los mercados locales, al nacional y posteriormente al internacional.

El fin del siglo XX se aproxima y estamos encarando un problema de asimetrías entre modelos económicos y de organización política global dentro de un bloque.

No obstante, la alianza estratégicas entre países crean grandes zonas económicas y crean condiciones de libre comercio, apertura y reciprocidad

⁴⁹ Guillen R., Arturo "Bloques regionales y globalización de la economía". en *Comercio Exterior*. Mayo 1994, p. 379

entre sus socios, consolidando el comercio intrafirma, la subcontratación y la complementación industrial.

De hecho, “la integración de bloques económicos tiene como principal objetivo incrementar la competitividad de los países socios a partir de la complementación industrial y la económica, y del aprovechamiento de las ventajas comparativas de cada país, al tiempo que permite crear ventajas competitivas para salir exitosamente hacia los otros bloques”.⁵⁰

Por lo que México decidió participar en este nuevo contexto internacional formando parte del bloque norteamericano con la firma del TLCAN y participando aún con las marcadas asimetrías entre los países. Por ende, México debe aprovechar las ventajas comparativas para aumentar su participación en este proceso globalizador y al haber liberalizado su economía exigir reciprocidad por parte de E.U. y Canadá ya que principalmente E.U. cuando ve peligrar su producción nacional impone medidas proteccionistas, en el que el principal motor de este proceso es la liberalización y apertura económica.

⁵⁰ Villarreal, René. *Liberalismo Social y ... Op. Cit.* p. 82

Capítulo II

La política comercial
proteccionista de Estados Unidos.
Su aplicación.

CAPÍTULO 2 LA POLÍTICA COMERCIAL PROTECCIONISTA DE ESTADOS UNIDOS. SU APLICACIÓN.

2. MARCO DE REFERENCIA

La política comercial de Estados Unidos se caracterizó por un proteccionismo establecido en el siglo XIX hasta mediados de los años treinta del siglo XX.

“La crisis de 1929 y el surgimiento de una ley comercial llamada **Smoot-Hawley** provocaron una dramática reducción en las exportaciones de la economía estadounidense, que originó que la crisis se profundizara”⁵¹

Ante esta situación, los responsables de elaborar la política comercial en Estados Unidos, “tuvieron la necesidad de hacer reglamentos para liberalizar la economía. Así surgió la **Reciprocal Trade Agreement Act** de 1934, como el primer paso para la liberalización comercial estadounidense y creó un sistema de gobierno experto en materia de política comercial”⁵²

Posteriormente, fue necesario un organismo que liberalizara el comercio a nivel mundial, así “el GATT fue creado para promover el comercio internacional libre y desde su origen existió una estrecha vinculación con la política comercial externa de Estados Unidos.

⁵¹ Ariel Aaronson, S. **Trade and American Dream**. Editorial The University Press of Kentucky. EU, 1996. p.18

⁵² Rosas Marfa, Cristina. “Repaso de la política comercial estadounidense”. **Comercio exterior** Marzo de 1996, p. 247

El aliento al multilateralismo y la eliminación de restricciones cuantitativas al comercio provino del liderazgo estadounidense surgido de la Segunda Guerra Mundial y de la pérdida de poder económico y político de Europa Occidental y Japón”.⁵³

Sin embargo, han existido algunas excepciones importantes a la tendencia liberalizadora en el seno del GATT, los ejemplos más claros de excepción importante son: el sector agrícola y el comercio de textiles. En la primera, los países industrializados no apoyaron la liberalización por sus posiciones proteccionistas, en la segunda, se firmaron convenios bilaterales. En 1961, Estados Unidos negoció el Acuerdo sobre Textiles de Algodón a corto plazo, que después se tradujo en el Acuerdo a Largo Plazo sobre Comercio Internacional de Textiles.

“A pesar de la tendencia liberalizadora, la protección administrada comenzó a incrementarse rápidamente a principio de los años setenta. Las demandas antidumping o cuotas compensatorias llegaron a ser el componente más importante de proteccionismo para Estados Unidos”.⁵⁴

Pero las principales excepciones a la liberalización del comercio son la aplicación persistente de barreras no arancelarias tales como: medidas sanitarias y fitosanitarias, investigaciones por dumping, salvaguardas, cuotas compensatorias, etc., así como el uso sostenido y generalizado de restricciones en el comercio. Además de unilateralismos como el Sistema General de Preferencias (SGP) establecido por la **Trade Act** de 1974 y **Omnibus Trade and Competitiveness Act** de 1988.

⁵³ *Idem*

⁵⁴ Bhagwati, Jagdish. *Economía Proteccionista*. Editorial Gernika. México 1990, p. 62

Durante el período de posguerra, la liberalización comercial de Estados Unidos se llevó a cabo por medio de negociaciones en el GATT, sin embargo, “las leyes proteccionistas estadounidenses nunca fueron desmanteladas y dieron como resultado un institucionalismo híbrido. Una mezcla de liberalismo con las viejas leyes proteccionistas”.⁵⁵

Por otro lado, la recuperación económica de Europa Occidental y el Japón impuso límites a la política comercial estadounidense.

Estos límites se “traducen en trabas al comercio internacional. El nuevo proteccionismo surgió en la forma de represalias indiscriminadas frente a las cuales Estados Unidos adoptó su legislación comercial, pero ya no en apoyo al enfoque multilateral del GATT, sino para responder a sus socios en un tono más bilateral e incluso unilateral”.⁵⁶

Ante esta situación la política comercial estadounidense cambió con respecto al apoyo multilateral para la liberalización en el GATT y conforme al artículo XXIV^o de ese organismo, inicia una zona de libre comercio con Israel, un convenio preferencial con Canadá y un Tratado de Libre Comercio con México.

⁵⁵ Goldstein, Judith. *Ideas interest and American Trade Policy*. Editorial Cornell University Press, New York 1993, p. 184

⁵⁶ Rosas María, Cristina. *Op. cit.* p. 246

^o Ver artículo XXIV del GATT.

2.1 FORMULACIÓN DE LA POLÍTICA COMERCIAL

Parte integral de la política exterior de Estados Unidos es su política comercial, es decir, se trata de un instrumento para promover y defender su seguridad y sus intereses en el exterior.

“La política comercial de Estados Unidos es a su vez compleja y está sujeta a la acción de diversos grupos políticos y económicos”.⁵⁷

Sin embargo, podríamos preguntarnos en realidad ¿Qué determina el curso de la política comercial?, ante esta pregunta, Judith Goldstein afirma “que existe una interacción entre partidos políticos, grupos de interés, sindicatos, el gobierno federal, entre otros. Este acuerdo es establecido a favor de los productores y grandes grupos de interés que están por encima de los consumidores y que fomentan, en su mayoría de veces, presiones proteccionistas”⁵⁸

El activismo de los grupos de interés representa, en gran medida, presiones para que sus demandas sean tomadas en cuenta en la elaboración de la política comercial. Estos grupos que abogan por sus intereses, unos sectores piden protección, otros están en favor de la liberalización de la economía.

Ante esta situación, el gobierno debe responder a diferentes intereses, adoptando una posición **liberal-proteccionista**, al respecto, el investigador de la Universidad de Colombia y exasesor del GATT, Jagdish Bhagwati señala: “que si el poder ejecutivo se encuentra caracterizado por una inclinación a favor del libre comercio, mientras los legisladores deben

⁵⁷ Rosas María Cristina, *Op. cit.* P. 249

⁵⁸ Goldstein, Judith. *Op. cit.* P. 249

responder a presiones proteccionistas de diversos grupos de interés. Se puede afirmar que el gobierno preferirá utilizar una forma **porosa de protección** mientras asegura un acceso más libre a los mercados, otorgando concesión a las demandas políticas de protección”.⁵⁹

2.1.1 ACTORES INTERNOS

En la formulación de la política comercial de Estados Unidos existen numerosos grupos de interés que apoyan su posición con respecto al proteccionismo o libre comercio. Dichos sectores han sido muy activos en el debate interno acerca del comercio. Estos grupos influyen de manera directa por medio de sus representantes para incluir o tomar en cuenta sus demandas.

De hecho “a juicio de muchos observadores, la postura proteccionista ha dominado el debate interno y ello se refleja en el creciente uso de barreras no arancelarias en la política comercial estadounidense, y en las diversas medidas unilaterales que actualmente se consideran en sus leyes comerciales con el fin de reducir su déficit comercial”.⁶⁰

Estos grupos de interés, se encuentran dentro de tres sectores que hemos dividido de la siguiente manera:

1. INDUSTRIAL
2. AGRÍCOLA
3. SERVICIOS

⁵⁹ Bhagwati, Jagdish. *Economía Proteccionista* p. 62

⁶⁰ “Política Comercial”. *Estados Unidos Informe Trimestral* No. 1, Vol. 1, Primer Trimestre. CIDE, 1991, p. 4

1. El sector industrial se divide en dos grupos: los sectores tradicionales que se caracterizan por seguir una política proteccionista, y las industrias nuevas o internacionalizadas, tendientes a favorecer la apertura de mercados internacionales.

Entre los ejemplos del primer grupo tenemos a la industria textil y la del vestido, acero, calzado, cobre, cemento, neumáticos y máquinas de herramientas. Estos sectores representan las esferas más vulnerables de la industria ante la competencia externa, ya que sus ventas se centran en el mercado interno, siempre abogan medidas proteccionistas.

En el segundo grupo se incluyen sectores que se basan en tecnologías de punta, como los de computación, la industria aeroespacial, telecomunicaciones, y la de vehículos automotores por su inversión y comercialización en los mercados globales.

2. Los productores vinculados con la agricultura son también otro gran sector en la discusión de la política comercial. (este sector, no había sido incluido en las negociaciones del GATT, y sólo se tomaban soluciones unilaterales entre los países productores), aquí también se puede hablar de distintas preferencias entre los grupos que lo componen.

El más importante de ellos es el productor de cereales y granos que se han mantenido en los niveles de productividad y han sido uno de los principales exportadores al mundo. Este grupo se ha inclinado por la internacionalización de la economía.

Sin embargo, existen otros grupos más vulnerables a la competencia externa y a los que la eliminación de los subsidios afectaría en gran medida. En este sector, pueden identificarse, entre otros, a la industria de lácteos, productores de carne, la industria vinícola, los productores de cítricos, hortalizas y la industria del azúcar.

Estos grupos han visto amenazada su posición en el mercado por productores extranjeros. Ante esta situación, ellos también se han convertido en uno de los grupos proteccionistas más activos en Washington.

3. El último gran sector de la economía estadounidense es el de los servicios. Este tiene actualmente el mayor peso y es el sector más dinámico. Al igual que en los otros casos, existen intereses contradictorios. Una liberalización les perjudicaría a los servicios que hacen uso extensivo de mano de obra. Por otra parte, los servicios como los seguros, banca tradicional, inversión, informática y telecomunicaciones se han pronunciado por una liberalización e incluso han sido los grupos más activos para introducir el tema de propiedad intelectual en la agenda del debate de la política comercial hacia el exterior.

El movimiento obrero, también va a ser un actor significativo vinculado a la industria. Por un lado, la pérdida de mercados por los sectores tradicionales han afectado a los sindicatos por cierre de plantas y falta de programas de recalificación de mano de obra. Por el otro, la estrategia de internacionalización de la producción, implica para ellos el cierre de puestos de trabajo. Esto ha hecho que los grupos sindicales sean activos promotores de posturas proteccionistas.⁶¹

Por su parte, el gobierno tiene sus propias preferencias al tipo de política comercial que debería seguir EU, ellas, no necesariamente coinciden con la de estos grupos.

En lo que respecta al gobierno, aún cuando el Congreso tiene siempre la última palabra (puesto que debe aprobar las leyes relacionadas con el comercio exterior, y el Senado ratificar los tratados), el Ejecutivo ejerce una

⁶¹ Esta clasificación fue tomada de Arturo Borja en su artículo: "La política comercial de Estados Unidos: actores e intereses". *Estados Unidos*, Informe Trimestral, No. 1, Vol. 1, Primer Trimestre. CIDE, 1991.

influencia fundamental. Su posición en materia comercial tiene como condicionante principal las preferencias del presidente en funciones. Este, no está obligado directamente a rendir cuentas a intereses locales, tal como sucede con los congresistas.

En el Congreso, las iniciativas de ley y los tratados comerciales son canalizados vía el Comité de Finanzas del Senado, y el de los medios de procedimientos en la Cámara de Representantes. Debido al traslape entre comercio y otros temas de la agenda legislativa, estos comités, a su vez, envían partes de la legislación a otros comités y subcomités para su consideración. En ambas cámaras, los comités de Agricultura, Bancos, Energía, Asuntos Exteriores y de Comercio participan activamente en la consideración de iniciativas relativas a política comercial. En esta instancia los grupos de interés identificados previamente tienen una participación dinámica, al comparecer en las audiencias y presionar a los congresistas.⁶²

Una consideración de gran importancia es la relacionada con el papel que desempeñan los grupos de cabildeo o **lobbies** para que los grupos de interés ejerzan presión en el proceso de formulación de la política. Estos equipos de cabildeo recaban y producen información para apoyar los puntos de vista del grupo que representan, mantienen un constante seguimiento de las iniciativas de ley que les atañen y presionan constantemente a los congresistas. Debe señalarse que la gran mayoría de estos grupos actúan de manera reactiva, y no sobre la base de una acción permanente.

En este sentido, es más viable para Estados Unidos dar diferentes respuestas a los grupos de interés, como en la actualidad está sucediendo. Por una

⁶² *Idem.*

parte, Estados Unidos adopta una liberalización de la economía, y por otra, proporciona un margen de protección para diferentes actores.

2.1.2 COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL ESTADOUNIDENSE

Algunos autores señalan que la competitividad en el comercio internacional es uno de los factores que influyen también en la toma de decisión respecto a las políticas comerciales.

Para fines de esta investigación, hemos utilizado como indicadores de competitividad internacional: la balanza comercial de Estados Unidos, y el tipo de cambio del dólar con las principales monedas internacionales.

La evolución de la balanza comercial estadounidense, indica un persistente deterioro a partir de 1971, con un déficit de 2.2 mil millones de dólares que año tras año se ha ido incrementando hasta alcanzar 166 mil millones de dólares en 1996.

BALANZA COMERCIAL ESTADOUNIDENSE
(Millones de Dólares)

ANO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1970	42,469	-39,866	2,603
1971	43,319	-45,579	-2,260
1972	49,381	-55,797	-6,416
1973	71,410	-70,499	911
1974	98,306	-103,811	-5,505
1975	107,088	-98,185	8,903
1976	114,745	-124,228	-9,483
1977	120,816	-151,907	-31,091
1978	142,075	-176,002	-33,927
1979	184,439	-212,007	-27,568
1980	224,250	-249,750	-25,500
1981	237,044	-265,067	-28,023
1982	211,157	-247,642	-36,485
1983	201,799	-268,901	-67,102
1984	219,926	-332,418	-112,492
1985	215,915	-338,088	-122,173
1986	223,344	-368,425	-145,081
1987	250,208	-409,765	-159,557
1988	320,230	-447,189	-126,959
1989	362,120	-447,365	-115,245
1990	389,307	-498,337	-109,030
1991	416,913	-490,981	-74,068
1992	440,352	-536,458	-96,106
1993	456,823	-589,441	-132,618
1994	502,485	-668,584	-166,099
1995* III	426,226	563,511	-137,285

Fuente: **The Economic Report of the President**. Febrero 1996.

Estos datos indican que la economía estadounidense se ha visto más vulnerable a las importaciones, perdiendo su dinámica exportadora.

Por esta razón, “Estados Unidos necesita tener un acceso libre al mercado mundial con la posibilidad de revertir su déficit comercial”.⁶³

También, “la falta de competitividad y su alto nivel de importación ha provocado tendencias proteccionistas en su legislación, principalmente, en la Ley Comercial de 1974 y en la Omnibus Trade Act de 1988. Teniendo como objetivo principal elevar sus exportaciones con amenaza y uso de represalia para los mercados cerrados o países que practiquen el comercio injusto.”⁶⁴

En el reporte de la Estrategia de Seguridad Nacional de Estados Unidos menciona que “la erosión de la situación económica y política ocasiona que se adopten medidas de planeación estratégicas y se plantea la necesidad de un crecimiento sano para promover una economía poderosa y para asegurar el acceso a los mercados extranjeros”.⁶⁵

La necesidad de la expansión comercial de Estados Unidos es más crítica ahora que en ningún otro período. Las exportaciones e importaciones han sido más del doble desde los años setenta. De 11 por ciento PNB al 23 por ciento. Estos últimos años (1994, 1995), las exportaciones se han incrementado en más de 100 millones de dólares, más del total de las exportaciones de Australia, Suecia y Corea del Sur. De continuar esta

⁶³ Miller, Henrl. *Free Trade vs. Protectionism*. Editorial. Wilson Company. New York 1996, p. 108

⁶⁴ Rey Romay, Benito. *La Integración comercial de México a E.U. y Canadá* Editorial Siglo XXI, México 1992, p. 66

⁶⁵ The White House. *National Security Strategy of the United States*. Editorial. EU 1990, p. 19

tendencia, el Departamento de Comercio cree que es posible que las exportaciones superen 1.2 trillones de dólares para el año 2000.

Asimismo, “el empleo estadounidense se ha incrementado gracias al sector exportador del país. En la década de los ochenta las exportaciones soportaban 7 millones de empleos, para el año 2000 el Departamento de Comercio espera que en ese sector, el empleo supere los 17 millones”.⁶⁶

Además, “Estados Unidos necesita generar un mayor impulso liberalizador simplemente para evitar el riesgo del aumento de las barreras en el exterior, lo cual frustraría su propia corrección comercial. También para conseguir el mayor acceso a los mercados que intensificaría su empuje exportador”⁶⁷

Existen algunos autores que han mencionado que Estados Unidos esta perdiendo la hegemonía mundial por la declinación de su economía.

Dulce León, señala al respecto que “Estados Unidos ha perdido su posición hegemónica que mantuvo por 25 años después de la Segunda Guerra Mundial, sin embargo, es aún la nación más poderosa del mundo. Con menos del 5 por ciento de la población mundial produce la cuarta parte del producto global y desempeña un papel central en la determinación de la economía y políticas mundiales”.⁶⁸

De igual manea, Bergsten C. señala que “aunque Estados Unidos siga siendo la potencia más grande del mundo, con la capacidad considerable para

⁶⁶ Miller Henrí. *Op. cit.* P. 111

⁶⁷ Bergsten C., Fred. **Estados Unidos en la Economía Mundial**. Editorial Gernika. México 1990, p. 205

⁶⁸ León Pérez, Dulce. **El TLC de la Zona Norteamericana en la Perspectiva Estadounidense del Comercio Internacional** Editorial UNAM, México 1992, p. 43

influir en los sucesos mundiales y en las políticas de otras naciones, debe basarse ahora en la cooperación con los demás para las iniciativas más importantes y para gran parte de la administración cotidiana del sistema”.⁶⁹

Estados Unidos, debe desempeñar un liderazgo activo para lograr los resultados internacionales que promuevan sus intereses, pero ya no puede dictarlos.

Pues, “resulta claro que en este país no se pueden dictar los resultados mundiales. Su “poder positivo” ya no es suficiente para obligar a la mayoría de las naciones a aceptar sus puntos de vista con respecto a muchos temas, o para inducirlos a ello mediante compensaciones financieras o de otro tipo”.⁷⁰

Según Dulce León, la pérdida de la hegemonía estadounidense se manifiesta en las siguientes tendencias de su economía:

1. “Disminución de su poderío económico estructural.
2. Disminución de la presencia estadounidense en el mundo.
3. Disminución del papel del dólar como moneda mundial.
4. Pérdida del poder para determinar unilateralmente las reglas del juego, el reordenamiento y la regulación del sistema capitalista.
5. Incapacidad de financiar la recuperación de la economía internacional y dificultades para lograr la propia.”⁷¹

⁶⁹ Krueger O., Anne. *Op. cit.* P. 17

⁷⁰ Bergsten C., Fred. *Op. cit.* P. 107

⁷¹ León Pérez, Dulce. *Op. cit.* p. 47.

En este marco, Bergstein afirma que: “Estados Unidos podría lograr sus metas utilizando incentivos y amenazas comerciales. Existen tres vías principalmente mediante las cuales Estados Unidos puede ejercer presión:

- ⊕ “Su mercado para las importaciones (y quizás las inversiones extranjeras).
- ⊖ Su crucial postura financiera, dada la función monetaria clave del dólar.
- ⊖ Su condición como defensor militar de sus principales socios económicos.” ⁷²

Por otra parte, el surgimiento de bloques económicos en Europa y Asia significa no solamente un serio desafío para la supremacía económica de Estados Unidos, sino también la posible amenaza de ser desplazado en su poder hegemónico por algún país europeo o por Japón.

El surgimiento de Japón y Alemania, entre otros, como países altamente exportadores representa una gran competencia para el comercio internacional de Estados Unidos.

⁷² Bergsten C., Fred. *Op. cit.* p. 122

BALANZA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS
PAÍSES SELECCIONADOS
1990 A 1995
(Millones de Dólares)

PAÍS	EXPORTACIONES					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Alemania	18,760	21,302	21,249	18,932	19,237	22,394
Japón	48,580	48,125	47,813	47,892	53,481	64,343
México	28,279	33,277	40,592	41,581	50,840	46,292
Canadá	83,674	85,150	90,594	100,444	114,441	127,266
China	4,806	6,278	7,418	8,763	9,287	11,154

PAÍS	IMPORTACIONES					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Alemania	28,162	26,137	28,820	28,562	31,749	36,844
Japón	89,684	91,511	97,414	107,246	119,149	123,479
México	30,157	31,130	35,211	39,917	49,493	61,685
Canadá	91,830	91,064	98,630	111,216	128,948	145,349
China	15,237	18,969	25,728	31,540	38,781	45,543

PAÍS	BALANZA COMERCIAL					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Alemania	-9,402	-4,835	-7,572	-9,630	-12,512	-14,450
Japón	-41,105	-43,386	-49,601	-59,355	-65,669	-59,173
México	-1,878	2,147	5,381	1,664	1,348	-15,393
Canadá	-7,707	-5,914	-8,036	-10,772	-14,506	-18,123
China	-10,431	-12,691	-18,309	-22,777	-29,494	-33,790

Fuente: Board of Governors of the Federal Reserve System, 1996.

En el cuadro No. 2 podemos observar el déficit comercial estadounidense con Japón por 59, 173 millones de dólares, seguido por China con 33,790 millones de dólares, entre los mayores en relación país por país.

Este déficit comercial estadounidense, principalmente, con Japón así como la dinámica económica de este último, ha originado que algunos economistas, los cuales aceveran la decadencia de Estados Unidos, afirmen que Japón será el país hegemónico del siglo XXI. En donde la Pax Nipona reemplazará la Pax Americana. Sin embargo, para hablar acerca de la declinación estadounidense y la perspectiva japonesa para el próximo siglo, Joseph Nye señala que “se deben tomar en cuenta los siguientes factores:

- ✓ Factores económicos.
- ✓ Factores militares.
- ✓ Liderazgo político”⁷³

Si utilizamos el factor comercial en la relación bilateral, es claro, que la economía estadounidense refleja un decline con Japón. Sin embargo, el poder de Estados Unidos no ha cambiado significativamente en relación con el resto del mundo

Además, Daniel Burstein argumenta que “Ahora Japón necesita más a Estados Unidos, debido a las ventas en su mercado y la protección militar que este le brinda”.⁷⁴

⁷³ Nye, S. Joseph. *Bound to lead, The Changing Nature of American Power*. Editorial Basic Books. New York 1990, p. 156

⁷⁴ Burstein, Daniel. *Yen! Japan's New Financial Empire and it's Threat to America*. (Citado por Joseph Nye en su obra *Bound to lead, the Changing Nature of American Power*. P. 155

Incluso, Peter Drucker “identifica a la política japonesa como neomercantilista, ya que el crecimiento de Japón depende, en gran medida, de sus exportaciones. Esta estrategia estimula reacciones proteccionistas. Drucker afirma, que Japón ha llegado a ser el mayor beneficiado del comercio internacional siendo al mismo tiempo altamente proteccionista”.⁷⁵

En otro asunto, el tipo de cambio del dólar repercutirá en la competitividad internacional en lo referente al comercio internacional.

Por ejemplo, “las condiciones macroeconómicas y el tipo de cambio que prevalecieron en la mayor parte de la década de los ochenta agudizaron la evolución del déficit comercial. Entre **1984 y 1985** el valor del dólar se incrementó en uno por ciento en relación a las divisas superiores en el comercio internacional”.⁷⁶

Esto significó para Estados Unidos un incremento de precios en sus exportaciones haciéndolas menos competitivas en los mercados mundiales. Ante esta situación, “el Congreso respondió en 1984 con la Ley Gramm Rudman Holling, legislación para reducir el déficit comercial. También la Rama ejecutiva tomo línea de acción para promover la reducción de las divisas estadounidenses y en 1985 el Secretario de Tesoro de Estados Unidos negoció con los Ministros de Finanzas de Francia, Alemania, Japón y el Reino Unido, acciones que cada uno tenía que tomar para promover la depreciación del dólar contra sus divisas, esto, con la intervención del Banco

⁷⁵ Drucker, Peter. **Japan's Choices**. (Citado por Joseph Nye en su obra *Bound to leand, the Changing Nature of Amercian Power* P.165

⁷⁶ Mariscal, Judith. “Estrategias en Política Comercial de E.U.” **Estados Unidos informe trimestral** No.1 Vol. 1 primer trimestre. Editorial CIDE, México 1991, p. 15

Central en los mercados cambiarios. Así, a fines de los años 80's el dólar perdería casi la mitad de su valor".⁷⁷

Sin embargo, "los tipos de cambio no funcionan como mecanismos de ajuste. En relación a la balanza comercial, según la entenderían los estructuralistas en que con un dólar suficientemente bajo Estados Unidos podría equilibrar su comercio; sino hubiera ningún otro motivo, por lo menos con un dólar muy devaluado, la pura incapacidad de compra contrae la demanda estadounidense de importaciones.

Por ello, "Robert Kruher dice que Estados Unidos se encuentra actualmente en una situación en que una devaluación modesta del dólar sólo tiene un efecto escaso o incluso adverso sobre el déficit comercial. Reducir el déficit en grado sustancial exigiría una caída muy grande del dólar, que a su vez implicaría grandes costos, bajo la forma de peores términos comerciales y presiones inflacionarias internas "el peligro estriba en que un dólar más barato sólo convierte a E.U. en un país más pobre, sin volver plenamente competitivos sus productos".⁷⁸

Si la tasa es demasiada alta, existirá un estímulo para que el país compre artículos importados y un freno para sus exportaciones. El resultado será el desempleo en las industrias de exportación principalmente.

Entonces la tarea de defender el dólar quiere decir: encontrar un tipo de cambio que equilibre a grandes rasgos la balanza en cuenta corriente,

⁷⁷ United States Information, **American Economy**. Editorial, Washington 1992, pp. 186-201

⁷⁸ Kruhener, Robert. 1991 *The End of Laissez-Faire*-New York P. 48 publicado en la obra de Paul R. Krugman *¿Han funcionado los cambios en la economía mundial?*. PP 102

*el suministro y demandas totales con propósitos de transacción y
afluencia de capital.*⁷⁹

⁷⁹ Heilbroner, Robert. **Cinco retos económicos**. Editorial EDA MEX, México 1982, p. 99

TIPO DE CAMBIO DÓLAR

	FRANCIA	ALEMANIA	JAPÓN	REINO UNIDO
1973	4.5153	2.8132	269.98	2.4724
1969	5.1999	3.9251	358.36	2.3901
1970	5.5288	3.6465	358.16	2.3959
1971	5.5100	3.4830	347.79	2.4442
1972	5.0444	3.1886	303.13	2.5034
1973	4.4535	2.6715	271.31	2.4525
1974	4.8107	2.5868	291.84	2.3403
1975	4.2877	2.4614	296.78	2.2217
1976	4.7825	2.5185	296.45	1.8048
1977	4.9161	2.3236	268.62	1.7449
1978	4.5091	2.0097	210.39	1.9184
1979	4.2567	1.8343	219.02	2.1224
1980	4.2251	1,8175	226.63	2.3246
1981	5.4397	2.2632	220.63	2.0243
1982	6.5794	2.4281	249.06	1.7480
1983	7.6204	2.5539	237.55	1.5159
1984	8.7356	2.8455	237.46	1.3368
1985	8.9800	2.9420	238.47	1.2974
1986	6.9257	2.1705	168.35	1.4677
1987	6.0122	1.7981	144.60	1.6398
1988	5.9595	1.7570	128.17	1.7813
1989	6.3802	1.8808	138.07	1.6382
1990	5.4467	1.6166	145.00	1.7841
1991	5.6468	1.6610	134.59	1.7674
1992	5.2935	1.5618	126.78	1.7663
1993	5.6669	1.6545	111.97	1.5016
1994	5.5459	1.6216	102.18	1.5319
1995	4.9864	1.4321	93.96	1.5785

Fuente: Board of Governors of the Federal Reserve System.

Entonces, es claro que la estrategia a seguir por parte de Estados Unidos es la de mantener un tipo de cambio estable que se mantenga acorde a sus necesidades.

2.2 ESTRATEGIAS PARA LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL

Después de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos fue el país más industrializado que motivó la liberalización comercial en los países europeos bajo el Plan Marshall y bajo su liderazgo propuso y soportó las rondas sucesivas de negociación tarifaria en el seno del GATT.

Estados Unidos “asumió el liderazgo promoviendo la reducción de las barreras comerciales en otros países, pero, hasta finales de los años sesenta soportó de manera incondicional el principio del Libre Comercio. A pesar de su política agrícola y las restricciones a las importaciones de textiles”.⁸⁰

En la dinámica de la liberalización comercial, los estancamientos en las negociaciones multilaterales, las negociaciones bilaterales comerciales de Estados Unidos representan una manera de liberalizar su comercio al tener un acceso más libre en sus mercancías.

Las negociaciones comerciales bilaterales de Estados Unidos, en alguna instancia son esfuerzos que han estado induciendo a sus socios comerciales a mover o reducir sus barreras comerciales en ciertos productos exportados por Estados Unidos. En otros casos, las negociaciones se han centrado en acuerdos comerciales para las exportaciones extranjeras a ese país.

⁸⁰ Krueger O., Anne. *Op. cit.* p.20

*Evidentemente el TLCAN es parte de una estrategia geopolítica estadounidense encaminada a incrementar su competitividad internacional, consolidar su dominio regional, e impulsar y estabilizar el crecimiento económico nacional. Sus intentos a través del GATT, de liberalizar el intercambio de productos agrícolas y de todo tipo de servicios por un lado y lograr una mayor protección intelectual, por el otro, no han prosperado a nivel multilateral. Por consiguiente pretende ir avanzando en este sentido con base a los acuerdos bilaterales.*⁸¹

En general, podemos afirmar que la estrategia estadounidense es la de apoyar las negociaciones multilaterales en el seno del GATT, negociar acuerdos comerciales bilaterales y regionales que podrían vulnerar la liberalización comercial en el GATT.

2.2.1 ESTRATEGIA MULTILATERAL EN EL GATT

Durante el período de la posguerra el criterio que prevalecía en la elaboración de la estrategia comercial era la apertura de mercados. Ante esta necesidad, el GATT, con la dirección de Estados Unidos, en su papel hegemónico mantenía un régimen relativamente abierto. Según Lipson “la estabilidad de un régimen comercial requería un país hegemónico cuyas ventajas e intereses le permitan pagar el costo asociado a la aplicación de políticas liberales”.⁸²

Estados Unidos, mediante el GATT se propuso establecer la liberalización a nivel mundial y lograr la delimitación de los temas por tratar, tal fue el caso de la agricultura y los textiles, estos, que no fueron negociados en las primeras rondas del Acuerdo, si no hasta la Ronda Uruguay que comenzó en

⁸¹ Rey Romay, Benito. *Op. cit.* p. 53

⁸² Lipson, Charles. "The Transformation of Trade" (citado por Judith Mariscal). *Op. Cit.* P. 19

1986*, a ésta se sumaron los temas referentes a las modalidades del comercio internacional de servicios, así como los principios de garantía para la protección de la propiedad intelectual.

Estos temas, excluidos en las negociaciones anteriores, tomaron gran importancia al descubrir Estados Unidos sus ventajas en ellos y la necesidad de una apertura en el sector de los servicios, así como la protección de patentes. Estados Unidos, que no apoyó la negociación de estos temas, en la ronda Uruguay, fue uno de los más activos para su realización. De hecho, sin su apoyo estos nuevos temas no se hubieran concretizado.

Lo anterior demostró, la fuerza de Estados Unidos para llevar la pauta en las negociaciones multilaterales así como para abandonarlas o repudiarlas en caso de que éstas perjudiquen o no sean acordes a su interés nacional.

*Estados Unidos apoya el multilateralismo porque una liberalización a nivel mundial conviene a sus intereses comerciales. "Después de todo, la mayoría de las compañías transnacionales son estadounidenses y muchas de ellas, ahora, están globalizando la producción y para ello requieren una liberalización de muchos países simultáneamente. Un mercado mundial más abierto significaría ganancia para todos los países."*⁸³

También, "Estados Unidos necesita un mundo de mercados en expansión para eliminar su déficit y para sacar ventaja plena de ellos. La consecución de este resultado exigirá el uso de tácticas duras de negociación para abrir mercados, incluyendo la aplicación cuidadosamente emitida de la amenaza de cerrar el mercado estadounidense de manera selectiva. Pero el objetivo

* Zapata, Martí. "La conclusión de la Ronda de Uruguay: resultado e implicaciones". *Comercio Exterior*. Vol. 44, No. 6, México, Junio, 1994. pp. 524-537.

⁸³ Miller, Henri. *Op. cit.* p.110

debe ser claro: el mantenimiento y la expansión de un sistema de comercio abierto para permitir el éxito de la corrección estadounidense”.⁸⁴

Por otra parte, es importante señalar que el principio de no discriminación en el artículo 1 del GATT donde se establece el principio de la nación más favorecida* constituye el principio fundamental para la implementación del libre comercio.

La única excepción a este artículo se da a los sistemas preferenciales existentes y para las asociaciones de libre comercio señaladas por el artículo XXIV del mismo Organismo, el cual establece que las disposiciones del acuerdo no impedirán, entre los territorios de las partes contratantes, el establecimiento de una zona aduanera ni el de una zona de libre comercio así como tampoco la adopción provisional necesaria para el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio.

Este mismo artículo señala, que el arancel establecido a un país no miembro de la zona, no deberá ser superior al establecido con anterioridad a la formación del bloque.

La búsqueda de una liberalización mayor a nivel mundial en el seno del GATT y simultáneamente la utilización del artículo XXIV, podrían acelerar con mayor velocidad la apertura de los mercados mundiales.

Sin embargo, la liberalización comercial por medio de ese artículo podría originar proteccionismos regionales y de los miembros del GATT en contra del libre comercio.

⁸⁴ Bergsten C., Fred. *Op. cit.* p. 196

* El principio de la nación más favorecida consiste en que cualquier beneficio adquirido por un país es automáticamente extendido a todos los demás miembros del GATT.

Cabe señalar que, si por una parte, el artículo 1 establece el principio de la nación más favorecida señalando la extensión de los beneficios para todos los países signatarios; y por la otra; el artículo XXIV, estimula la formación de zonas aduaneras o de libre comercio.

Nosotros creemos que existe una contradicción legal debido a que al conformar una zona de libre comercio o aduanera se restringen los beneficios de dicha zona a países ajenos a su formación, independientemente que estos sean miembros del GATT.

2.2.2 LOS ACUERDOS COMERCIALES BILATERALES

Las asociaciones de libre comercio aduaneras planteadas por el artículo XXIV del GATT y su adopción por parte de EU representa un cambio considerable. "Habitualmente, se contempla a EU como uno de los jugadores más destacados y, asimismo, como el principal defensor del GATT del período de posguerra; su cambio de actitud hacia el artículo XXIV constituye un suceso que modifica el equilibrio de fuerzas respecto al regionalismo, en comparación con la situación de los años sesenta".⁸⁵

Este cambio se puede representar como dice Bhagwati: "la idea cada vez más difundida en el Congreso Estadounidense de que el GATT es inadecuado y hay que jugar la carga regional, como amenaza ante quienes no tomen medidas lo bastante rápidas para modificar el GATT, a fin de adaptarlo a los deseos e intereses de Estados Unidos".⁸⁶

⁸⁵ Bhagwati, Jagdish, *Obstáculos al Comercio Internacional*. P. 85

⁸⁶ *Idem*.

En la opción bilateral estadounidense los principales objetivos consisten en:

- ⇒ “La reducción de barreras a sus bienes y servicios
- ⇒ Un mejor manejo de las relaciones
- ⇒ Una ofensiva en contra de que las negociaciones multilaterales sean un fracaso”.⁸⁷

Estos objetivos no se explican solamente por obtener una mayor afluencia de bienes y servicios. Los esfuerzos bilaterales de libre comercio desempeñan un esfuerzo por garantizar la presencia de EU en la región, frente a la formación de bloques regionales.

Asimismo, representan una válvula de escape, pues son una manera de restar presión política a las fuerzas proteccionistas dentro de EU al obtener acceso preferencia para sus exportaciones.

Sin embargo, el éxito de esta estrategia se encuentra relacionado en función al grado de flexibilidad que presente el país con el que se va a negociar. De hecho, los beneficios de la opción bilateral aparecen más claros para EU cuando se trata de países con alto grado de dependencia hacia él. En estos casos su poder de negociación es mayor y por lo tanto los requerimientos de concesiones menores.

En este sentido, la tendencia a los acuerdos bilaterales indican la posibilidad de reducir los niveles arancelarios rápidamente, pero no la de eliminar las nuevas maneras de proteccionismo. Las barreras no arancelarias que Estados Unidos no ha estado dispuesto a negociar.

⁸⁷ Mariscal, Judith, *Op cit.* p. 18

El acuerdo de libre comercio de Estados Unidos con Israel fue la primera práctica de esa tendencia. “El objetivo clave en ese acuerdo era esencialmente fortalecer los lazos políticos, siempre que el comercio de Estados Unidos con Israel no presente una proporción significativa del total del comercio estadounidense”. “Los resultados del acuerdo son la eliminación de todas las tarifas bilaterales en un período de 10 años”.⁸⁸

Con lo que respecta al acuerdo establecido con Canadá, Benito Rey señala que “El acuerdo bilateral del libre comercio Estados Unidos-Canadá, buscaba básicamente, la recuperación de la competitividad de E.U. y su posición frente a la disputa por la hegemonía mundial. Se trataba entre otros, de encontrar en el país vecino un espacio seguro para nuevas estrategias comerciales y de inversión, que bajo la protección del libre cambio se fortalezca frente al surgimiento de nuevas hegemonías”.⁸⁹

Los beneficios no estrictamente comerciales perseguidos por las autoridades estadounidenses se relacionan con la reglamentación y los mecanismos de negociaciones en inversión y servicios.

Esto, debido a que “Estados Unidos es aún la mayor fuente de inversión extranjera directa con aproximadamente 80 por ciento del total de esa inversión en Canadá”.⁹⁰

El objetivo global de este tratado, fue el de liberalizar las políticas canadienses en materia de inversión extranjera y de esta manera invertir sin restricción.

⁸⁸ *Ibidem*. P. 21

⁸⁹ Rey Romay, Benito. *Op. cit.* P. 229

⁹⁰ Rugman M. Alan. *Multinational and Canada United States Free Trade*. P. 44

Ante esta situación, se congeló la reglamentación anterior de inversión extranjera, así el Gobierno canadiense no impondrá requisito alguno en materia de exportación, contenido local, fuentes domésticas o sustitución de importaciones a los inversionistas de E.U.

A partir de esto, el logro real del Tratado, será entonces, que la vasta mayoría de las nuevas inversiones de E.U. en Canadá fluyan sin interferencias del gobierno canadiense.

Canadá por su parte, no logro obtener su objetivo primordial, el cual era garantizar a sus mercancías el no estar sujetas a barreras no arancelarias.

A pesar de ser socios comerciales, Canadá fue un país de los principales afectados por “la creciente ola proteccionista de E.U., que ha dado lugar sobre la utilidad y beneficios del Acuerdo. En octubre de 1991, el Departamento de Comercio de E.U. impuso un gravamen provisional a las exportaciones canadienses de madera blanda, bajo las reglas de la fracción 301 de la Ley de Comercio de E.U., asimismo, productos como automóviles ensamblados y magnesio, se encuentran con un impuesto provisional sobre la tarifa negociada en el Acuerdo Comercial”.⁹¹

E incluso, en algunas ocasiones, se ha cuestionado la eficiencia de los mecanismos para la solución de controversias entre ambas naciones.

Por otra parte, en cuanto al Tratado de Libre Comercio, que incluye a Canadá, es importante señalar que la relación comercial México-Estados

⁹¹ Editorial. "Recesión y Agenda Global. Informe Trimestral de E.U. Vol. 2, No. 1. Primavera de 1992, CIDE. México. P. 49

Unidos representa para México más del 80 por ciento de su comercio exterior, para Estados Unidos su comercio con México sólo el 10 por ciento.

COMERCIO MÉXICO- E.U.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
1996*						
CT	58.6	64.5	75.8	81.5	100.3	108
EXP	30.2	31.2	35.2	39.9	49.5	61.7
IMP	28.4	33.3	40.6	41.6	50.8	46.3
SALDO	1.8	-2.1	-5.4	-1.7	-1.3	15.4

Fuente: DEPARTAMENTO DE COMERCIO DE EUA, 1996

* ENE-MAR

Como indica el Informe TLCAN, elaborado por la Facultad de Economía de la UNAM. “El interés de E.U. en el TLCAN con México se expresa básicamente en la búsqueda de una mayor liberalización comercial; una mayor afluencia de inversión, fortalecer la integración subordinada; obtener mano de obra barata; asegurar el abastecimiento energético; crear la contraparte de los bloques económicos y tratar de sanear su déficit comercial. Involucrarse no sólo en la esfera comercial será uno de sus principales objetivos.

Asimismo, “el TLCAN representa para Estados Unidos el interés de expandirse al resto de América con acuerdos similares en la **Iniciativa para las Américas**, planteada por el expresidente George Bush, que obedece principalmente a la intención de recuperar el equilibrio en el sector externo”.⁹²

⁹² UNAM. Informe TLC. Facultad de Economía. Editorial UNAM, México 1992, p. 110

La iniciativa para las Américas tiene como objetivos principales en las relaciones interamericanas: “emprender negociaciones para reducir el endeudamiento de los países latinoamericanos; promover las inversiones en el área, y especialmente, instaurar un régimen de libre comercio continental”.⁹³

Las negociaciones para la admisión de Chile al TLCAN es la primera manifestación de la integración continental para lograr una zona de libre comercio para el año 2005.

Respecto a México, con la entrada en vigor del TLCAN “los exportadores mexicanos pensaban que los productos mexicanos tendrían un acceso más franco al mercado estadounidense. Que la incorporación de mecanismos de solución de controversias serían una garantía en contra de las barreras que tradicionalmente impone Estados Unidos a los productos mexicanos, ya que este proteccionismo estaba afectando gravemente la competitividad de la región norteamericana”.⁹⁴

Sin embargo, a más de tres años no se ha solucionado ningún caso que estaba en discusión, sino que después de la entrada en vigor el TLCAN, estos casos se han incrementado.

La manera más común para restringir los productos y servicios mexicanos son el uso de las nuevas barreras que van desde investigaciones por dumping, la imposición de cuotas compensatorias y de límites a los

⁹³ Talamantes, Ramón. “Estructura económica internacional. citado por María Cristina Rosas Op. cit. P.254

⁹⁴ Avilés Rosario. “Negocios del TLC” *El Financiero*. 10-Mayo-94, P. 18

volúmenes de exportación, hasta la negativa de levantar los embargos y las restricciones fitosanitarias.

Por otro lado, con los tratados comerciales o uniones aduaneras como el TLCAN, “se ha incrementado el miedo entre los socios comerciales de Estados Unidos miembros de ese acuerdo, debido a que las medidas antidumping o contenciosos comerciales se puedan intensificar contra terceros países exportadores en cuanto los miembros del TLCAN aceleran las exportaciones de bienes y servicios a Estados Unidos”.⁹⁵

2.3 EL MARCO JURÍDICO, UNILATERAL Y PROTECCIONISTA

Desde el siglo XIX el Congreso adoptó una postura proteccionista en su Ley Comercial de 1860, la cual prevaleció por casi tres cuartos de siglo y sus principales objetivos eran: proteger a la industria naciente y establecer tarifas esenciales para todas las importaciones.

Para comienzos del siglo XX, a pesar de que Estados Unidos había llegado a ser el país industrializado más importante, así como el principal acreedor a nivel mundial, la política proteccionista persistió.

Prueba de ello es la **Smoot-Hawley Tariff Act** de 1930, que fue promulgada para impulsar la industria estadounidense y proteger el empleo, entre otros. Esta ley establece una Comisión Aduanera para investigar todo lo relacionado a las leyes aduaneras, sus operaciones y efectos de otros países con respecto a la industria y empleo en Estados Unidos.

⁹⁵ Krueger O, Anne. *Op. cit.* P. 94

En términos generales podemos decir, que la característica principal de esta ley fue la de incrementar los aranceles.

La Smoot Hawley Tariff Act incrementó los aranceles de casi todos los productos, e incluso, productos que no se producían en Estados Unidos.

Con la Gran Depresión de 1929 y esta ley, la crisis se profundizó, las exportaciones estadounidenses cayeron de \$ 4,157 billones en 1929 a \$ 1,576 billones en 1932. El mercado para los productos agrícolas descendieron dramáticamente, los socios de Estados Unidos adoptaron un ancho rango de restricciones comerciales, incluyendo controles cambiarios, acuerdos bilaterales y límites cuantitativos en importación.⁹⁶

Consecuentemente, el Congreso promulgó en 1934 **The Reciprocal Trade Agreement**, la cual autoriza al Presidente reducir las tarifas y desarrollar tratados bilaterales de carácter comercial para incrementar sus exportaciones. Estas medidas fueron el paso inicial para la política comercial liberal.

El propósito principal de esta ley, “era expandir el comercio para los productos estadounidenses (como un significado de asistencia en estabilidad y mantenimiento de una mejor relación entre las ramas productivas; agricultura, industria, minería y comercio) para regular la admisión de los productos extranjeros a Estados Unidos en concordancia con las características y necesidades de varias ramas de la producción estadounidense”.⁹⁷

⁹⁶ Ariel Aaronson, S., *Op. cit.* P. 17

⁹⁷ United States Code Annotated. **Custom Duties**. Editorial. Washington 1990 p.154

Después de la Segunda Guerra Mundial, fue evidente la necesidad de una organización internacional para desarrollar la política comercial mundial, y para 1948 surge el GATT, como un Organismo para la reducción de tarifas comerciales a nivel mundial.

Posteriormente, en el período de posguerra, las naciones industriales, particularmente Japón y los países de Europa Occidental comenzaron a exportar. Estos países desarrollaron una gran competencia para Estados Unidos, y ante esta situación el Congreso estadounidense promulgó la **Trade Expansion Act** de 1962 para expandir su comercio.

Esta ley fue diseñada para:

- a) *Estimular el crecimiento económico y mantener o incrementar los mercados extranjeros para los productos estadounidenses.*
- b) *Reforzar las relaciones económicas con otros países independientemente de su desarrollo, para abrir mercados y no discriminar al comercio.*
- c) *Impedir la penetración comercial.*

La autoridad de esta ley otorga al Presidente derecho para determinar si existen leyes o restricciones, indebidamente, en contra de sus exportaciones, si fuera así, el Presidente deberá negociar esta situación para eliminarla. Asimismo, la legislación establece restricciones para importaciones extranjeras en el caso de que existan condiciones desleales para las mercancías estadounidenses que impidan el comercio de este país.⁹⁸

⁹⁸ Miller, Willard. **Americas International Trade**. Editorial Contemporary World Issues, EU 1996, p. 5

Para los años setenta la tendencia liberalizadora de los pasados años fue algo reservado por una serie de actos para restringir el comercio. **The Trade Act** de 1974 prohibía la exportación-importación vía banca, la cual fue establecida para financiar exportaciones estratégicas”.⁹⁹

Con respecto a la **Trade Act** de 1974, esta prescripción tiene el propósito de proporcionar beneficios mutuos en los acuerdos comerciales, y:

- a) *Fomentar el crecimiento económico y el empleo de E.U.*
- b) *Armonizar, reducir y eliminar las barreras comerciales equivalentes a elevar la competitividad del comercio estadounidense.*
- c) *Proveer adecuados procedimientos para salvaguardar la industria y el empleo de E.U. contra el daño de la competencia desleal de las importaciones competentes.*
- d) *Mejorar las oportunidades para el comercio de E.U. en los países socialistas.*
- e) *Otorgar un justo y razonable acceso al mercado estadounidense de productos de origen de países subdesarrollados.*¹⁰⁰

En esta ley, se da una nueva modalidad para negociar tratados comerciales llamada **Fast Track Authority** :

La negociación para tratados (vía rápida) **Fast Track Authority** consiste en una modalidad de negociación simultánea de tratados por parte de dos poderes. Cuando así lo considera conveniente el Ejecutivo solicita autoridad al Congreso para negociar dentro de estos términos. Si ésta le es otorgada, el Congreso fija un plazo al Ejecutivo para que este mecanismo entre en vigor;

⁹⁹ Bhagwati, Jagdish. **Economía Proteccionista**. P 37

¹⁰⁰ Miller Willard. *Op. cit.* P. 5

si el plazo llegar a vencerse sin que el tratado hubiera sido concluido, el Presidente tendría que solicitar una extensión al Congreso para que la **vía rápida** siguiera aplicándose.

Durante las negociaciones, “el Ejecutivo está obligado a mantener una estrecha consulta con el Congreso y, por medio del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR), informa a éste de lo que se está negociando y los términos de la posición estadounidense. De esta manera el Congreso discute el contenido del tratado y solicita modificaciones, al mismo tiempo que las negociaciones avanzan. Una vez concluidas éstas, el Congreso tiene noventa días para discutir el documento. En esta última revisión, se realizan audiencias y discusiones en los comités respectivos, pero con la modalidad de **vía rápida**, el Congreso no puede enmendar el tratado”.¹⁰¹

El **Fast Track** da a los miembros del Congreso la oportunidad de influenciar en la implementación final del Acuerdo. La cuestión no es si el Congreso o el Presidente domina la decisión, claramente ambas ramas del gobierno juegan un papel muy importante.

El Congreso puede usar veto a los tratados para forzar al presidente a acomodar demandas proteccionistas. En el interior del Congreso, los Republicanos han presentado una posición en favor del proteccionismo y los Demócratas al libre comercio. Sin embargo, en algunas ocasiones ambos partidos presentan una coalición o cambian de posición, de hecho, los Republicanos ahora apoyan el libre comercio y los Demócratas el proteccionismo. Esto significa que la inclinación de una política no es lineal y que los Demócratas o Republicanos varían según sea el caso.

¹⁰¹ Borja T. Arturo. “La política comercial de E.U: actores e intereses”. Estados Unidos, informe trimestral. Vol. I. No. y, 1991. CIDE P.13.

También se buscará la solución para el daño causado por al competencia de las importaciones con base a las quejas e investigación de la Comisión Internacional de Comercio. De ser esta cierta, el Presidente podrá:

- 1) *Proclamar un incremento en las tarifas aduaneras de los artículos que amenacen o puedan ser causa de daño para la industria nacional.*
- 2) *Proclamar una cuota tasa-tarifa para tales artículos.*
- 3) *Proclamar una modificación o imposición para algunas restricciones cuantitativas para las exportaciones de otros países.*
- 4) *Negociar acuerdos de mercado limitando las exportaciones de los países involucrados.*
- 5) *Imponer una combinación de los puntos anteriores¹⁰².*

Conforme a la legislación **Omnibus Trade and Competitiveness Act** de 1988. El Congreso de E.U. promulgó esta ley en descubrimiento de una nueva economía global. El comercio, el desarrollo tecnológico, la inversión, los servicios y los sistemas integrales afectan la salud de la economía de E.U.

El Congreso juzgó necesario elaborar políticas internas y políticas internacionales para prevenir el futuro decline de la economía de E.U. y sus estándares de vida, así como, asegurar una futura estabilidad en el comercio internacional de esa nación.

Ante tal situación, los principales propósitos de esta ley son:

- 1) *Autorizar negociaciones de acuerdos comerciales recíprocos.*
- 2) *Reforzar las leyes comerciales de E.U.*

¹⁰² Miller Willard. *Op. cit.* P. 6

- 3) *Mejorar el desarrollo y manejo estratégico del comercio de E.U.*
- 4) *Mejorar los estándares de vida en el mundo.*

Las negociaciones comerciales de Estados Unidos con el mundo tendrán como objetivos los siguientes puntos:

- a) *Ser equitativas y tener un acceso recíproco al mercado.*
- b) *Reducir o eliminar barreras comerciales o todo tipo de políticas o prácticas que distorsionen el comercio.*
- c) *Desarrollar un sistema más efectivo para las disciplinas y procedimientos del comercio internacional¹⁰³.*

Por último, presentamos un cuadro donde se encuentran las principales secciones proteccionistas de esta Ley:

PRINCIPALES SECCIONES PROTECCIONISTAS

OBJETIVO	CRITERIO	MEDIDAS APLICADAS
SEC. 201 Importaciones lesivas	Aumento de medidas	Derechos, cuotas, acuerdos
SEC. 701 M. subsidiadas	Prueba de daño	Impuestos compensatorios
SEC. 731 Dumping	Prueba de daño	Impuestos antidumping
SEC. 301 Violación de Acuerdos comerciales y compromisos	Acciones irrazonables, injustificadas o discrimi-	Medidas apropiadas.

¹⁰³ *Ibidem.* P.9

	natorias	
SEC. 337		
Prácticas Injustas de comercio	Acciones de daño que destruyen la industria	Ordenes de exclusión, cese y destitución.
SEC. 388		
Discriminación de un país extranjero	Desventaja para el comercio de E.U.	Aumento de arancel y exclusión.

Fuente: León, Pérez Dulce. **El TLC de la Zona Norteamericana en la Perspectiva Estadounidense del Comercio Internacional. 1992.**

Es importante señalar, que como muchos otros países, Estados Unidos tiene sus leyes para contrarrestar las situaciones dumping o subsidios a la exportación. De hecho, cada ley existente se aplica igual en cada país para estos casos, y no es una evidencia de proteccionismo.

Las investigaciones por prácticas dumping o subsidios a la exportación, iniciadas por el Departamento de Comercio comienzan por una petición por parte de una industria nacional que se encuentra en competencia desleal en el mercado o que podría ser dañada por la competencia de las mercancías extranjeras.

La Comisión Internacional de Comercio es la responsable de investigar si existe daño a la industria nacional o es propensa al daño, publicando el resultado en el U.S. Federal Register.

Posteriormente, el Departamento de Comercio, calculará las diferencias entre los precios de las mercancías en cuestión que son vendidas en el mercado estadounidense. La Comisión Internacional de Comercio determinará la resolución, de ser esta positiva, el Servicio Aduanal gravará

*la tasa de impuesto que fue establecida por la Comisión Internacional de Comercio y se publicará en el U.S. Federal Register.*¹⁰⁴

*Cada año, el Departamento de Comercio deberá realizar una revisión administrativa de los impuestos por dumping o impuestos compensatorios para verificar si la aplicación de dichos impuestos son correctos.*¹⁰⁵

Por último, el impuesto será eliminando cuando la práctica desleal termine o cuando la industria nacional ya no sea afectada.

Esta forma de protección y su solución están autorizada bajo el GATT y son designados para dar alivio a prácticas desleales del comercio. Ello no necesariamente son efectos proteccionistas.

“En los años cincuenta y sesenta la legislación antidumping y de contenciosos comerciales, daban alivio, y habían caso en donde se ponían impuestos por dumping o daño ala industria nacional. Este número de casos era relativamente pequeño.

*Sin embargo, a comienzos de la década de los setenta esta forma de protección comenzó a incrementarse, y las provisiones legales para encontrar que las firmas extranjeras cometieran dumping o recibieran subsidios de sus gobiernos fueron significativamente elevadas.”*¹⁰⁶ Ver siguientes cuadros:

¹⁰⁴ U.S. Customs Service. Importing “into the United States”. P.35

¹⁰⁵ Miller, Willard. *Op. cit.* P.5

¹⁰⁶ Krueger O., Anne. *Op. cit.* P.37

ACCIONES ANTIDUMPING

AÑO	NÚMERO DE CASOS	ALIVIO PROVISIONAL	ACCIONES FINALES	ACCIONES AFIRMATIVAS SIN CUBRIR
1981	15	14	5	85
1982	51	59	48	n.a.
1983	19	35	10	52
1984	46	69	33	104
1985	61	65	28	112
1986	63	68	25	122
1987	41	95	40	157
1988	31	35	22	167
1989	25	65	29	198
1990	24	37	17	196
1991	52	47	17	204
1992	24	33	16	n.a.

ACCIONES DE IMPUESTOS COMPENSATORIOS

AÑO	NÚMERO DE CASOS	ALIVIO PROVISIONAL	ACCIONES FINALES	ACCIONES AFIRMATIVAS SIN CUBRIR
1981	7	5	3	48
1982	75	46	9	n.a.
1983	35	34	23	53
1984	35	17	4	56
1985	22	39	21	86
1986	60	24	17	76
1987	43	16	16	89
1988	11	9	10	88
1989	13	11	8	91

1990	8	5	9	86
1991	6	7	4	70
1992	4	43	2	n.a.

Fuente: Krueger, O. Anne. *American Trade Policy: a tragedy in the making 1995.*

Asimismo, la utilización en gran medida de estos instrumentos de protección y la justificación del comercio desleal, significan para Estados Unidos un importante componente de protección.

2.4 PROTECCIONISMO V.S. LIBRE COMERCIO

El poder ejecutivo del gobierno de E.U. llegó a creer que los intereses de seguridad del país se satisfacían mejor si se seguían políticas comerciales liberales. Desde esa perspectiva el político Douglas Nelson, señala que “la adhesión de E.U. a la liberalización no estuvo motivada por la fe intelectual de las virtudes económicas del libre comercio, sino por las expectativas de que los costos de la liberalización en términos de política interna serían compensados por los beneficios de la seguridad en el dominio de la política exterior.

También Nelson, afirma que los instrumentos de política económica internacional (incluida la política comercial) se consideraban instrumentos fundamentales de la política de la seguridad nacional. La primera tarea a la que se aplicaron estos instrumentos fue a la reconstrucción de Europa. El Plan Marshall transfirió directamente recursos financieros necesarios y se esperaba que la liberalización del régimen comercial de E.U. (con grandes excepciones para Europa) transfiriera recursos de manera indirecta”.¹⁰⁷

¹⁰⁷ Bhagwati, Jagdish. *Economía proteccionista* P. 54

Retomando las palabras de Nelson, la creencia de E.U. de que los beneficios comerciales de otras naciones auspiciarían la seguridad estadounidense, este país fortaleció de manera importante el orden liberal durante el período de posguerra.

Este compromiso explica el apoyo brindado por E.U. al GATT, el cual, a pesar de sus deficiencias, constituyó la institución que vigiló y respaldó la liberalización comercial después de la Segunda Guerra Mundial.

Aunque el GATT es un acuerdo multilateral E.U. llegó a requerir de sus miembros para que cumplieran sus obligaciones simétricas, sin embargo, permitió el acceso asimétrico de los mercados durante el período en el que Europa realizaba la convertibilidad de las transacciones de las cuentas corrientes, también concedió un tratamiento especial y diferencial para los países subdesarrollados.

Lo anterior fue sólo el principio pues, "E.U. retomaría su concepción original del GATT y comenzaría a buscar reciprocidad en el acceso a los mercados mediante restricciones y unilateralismos, como lo hace en la actualidad.

El establecimiento de aranceles particulares dejó de verificarse por el Congreso estadounidense y las presiones proteccionistas debían de concentrarse en reglamentos proteccionistas. Las estrechas interrogantes concernientes a los aranceles preferidos por los legisladores dieron paso a cuestiones más amplias sobre el proteccionismo en contra posición con el libre comercio. La no interferencia recíproca fue reemplazada por la presión de grupos, que en cierta medida se hallaba dividida de manera desigual".¹⁰⁸

¹⁰⁸ *Ibidem*.P.56

Por lo tanto, la liberalización del comercio durante la posguerra puede ser atribuida a una combinación entre los actores e intereses, la ideología y las instituciones. Pero durante la década de los setenta la escena cambió, se produjo la aparición de un avanzado proteccionismo.

La política comercial liberalizadora, en la reducción de aranceles se vio interrumpida a mediados de los sesenta con el uso frecuente de barreras no arancelarias.

La utilización de este tipo de restricciones se ha incrementado de manera considerable a través de instituciones y procedimientos con el fin de regular las exportaciones.

Bhagwati señala que existen dos clases de barreras no arancelarias:

- 1) *Las que hacen caso omiso del imperio de la Ley del GATT.*
- 2) *Las que lo retoman y falsean.*

Las primeras, negocian políticamente sobre las exportaciones entre los socios comerciales, la segunda se compone de restricciones como derechos compensatorios y disposiciones contra el dumping.

El incremento de las intervenciones altamente para restringir de una u otra forma las exportaciones ha sido bastante drástico desde los setenta. En 1974 el Acuerdo sobre Multifibras se vio acompañado por los Acuerdos para la Comercialización Ordenada y las Restricciones Voluntarias a la Exportación en industrias tan diversas como las del acero, automóviles, calzado, máquinas herramientas y electrónica para el consumidor.¹⁰⁹

¹⁰⁹ Bhagwati, Jagdish. *Obstáculos al Comercio Internacional*. P. 22

La definición utilizada por las barreras no arancelarias va más allá de restricciones voluntarias a la exportación y de otros acuerdos con el objeto de incluir cuotas de importación, licencias no automáticas y recaudaciones viables, la calibración de la presencia de esas barreras no arancelarias refleja únicamente el porcentaje de las importaciones cubiertas por dichas medidas, no los efectos proteccionistas de las mismas.¹¹⁰

Así, las restricciones voluntarias a la exportación se han hecho más significativas y más predominantes que las acciones de resguardo de GATT.*

La práctica de las restricciones voluntarias a la exportación que controlan contrariamente ajenas a la protección el GATT. Pasando este Organismo de un sistema de reglas fijas a un régimen de cantidades fijas.

Por otro lado, la apropiación de los mecanismos para mantener un comercio más justo como los derechos compensatorios y las disposiciones antidumping crean un proteccionismo institucional que funciona de manera contraria a las establecidas de manera legítima de protección en un régimen de libre comercio.

El diseño y funcionamiento tradicional de las leyes e instituciones para iniciar o resolver quejas por Derechos Antidumping han auspiciado la apropiación de estas medidas.

La apropiación proteccionista de estos mecanismos resulta clara, los descubrimientos minúsculos de márgenes dumping y subsidios, así como las parcialidades en la evaluación de la honradez de las prácticas comerciales de las firmas extranjeras, comprueban la utilización inadecuada de estos mecanismos. La ausencia de pena para quejas implican que,

¹¹⁰ Bhagwati, Jagdish. *Economía Proteccionista*. P.59

* Véase artículo XIX del GATT.

frecuentemente, el demandante sólo incurre en gastos reducidos, mientras que el demandado tiene mucho que perder) y contratar a menudo a los abogados más caros".¹¹¹

De esa manera, el uso de estos mecanismos que en muchas de las quejas no tienen importancia, el demandante únicamente busca detener la competencia extranjera sin perjuicio de ser castigado de no ser positiva la demanda. Así, la presentación de quejas por derechos compensatorios y derechos antidumping posee efectos proteccionistas en virtud del aumento resultante de la incertidumbre y del costo del comercio extranjero.

A pesar de la reducción de aranceles, el uso de barreras no arancelarias se incrementaron con la posibilidad de que exista, siempre una manera de protección constante. Si se reduce una clase de protección, surge otra variedad con efecto de desplazamiento.

Además que las barreras pueden ser utilizadas como mecanismos tácticos para debilitar a los rivales extranjeros y obligarlos a negociar restricción voluntaria a la exportación, entre otras.

¹¹¹ Bhagwati, Jagdish. **Economía Proteccionista**. P.60

Capítulo III

El jitomate como controversia comercial
entre México y Estados Unidos en el
marco del TLCAN.

CAPÍTULO 3 EL JITOMATE COMO CONTROVERSIA COMERCIAL ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS EN EL MARCO DEL TLC

3. MARCO REFERENCIAL

El agotamiento de modelos económicos que dieron respuesta a los cambios internacionales en su contexto histórico, se han ido modificando al paso de los años.

Durante el siglo XIX hasta antes de la Primera Guerra Mundial, los estados trataban de preservar su soberanía económica. Al final de la Segunda Guerra Mundial y alrededor de los años setenta, cuando los países requerían protegerse de la competitividad exterior a nivel mundial, ya fuera por que en algunas ramas industriales no eran competitivas a nivel mundial o porque querían exportar más de lo que importaban para mantener un superávit en su balanza comercial, decidieron adoptar medidas proteccionistas. El Estado como principal rector de la economía y es cuando se dan los intercambios comerciales entre las empresas.

Así, a finales de los setenta principios de los ochenta hasta la etapa actual, se habla de globalización en la que el mercado internacional se ha convertido en el nuevo paradigma, donde el mundo se regionaliza, y se busca el intercambio libre de impuestos de diversos productos, y mantener la capacidad de poder abastecer las variadas demandas mundiales.

Por ende, los países decidieron integrarse y formar bloques económicos, los más importantes son tres: el bloque Norteamericano (TLCAN), el Asiático

(APEC) y el Europeo (UE), por lo que ahora la tendencia principal es comercializar entre los miembros de los bloques.

De esta manera, en este capítulo daremos una breve explicación de lo que es el TLCAN y de lo que implica mantener una relación comercial en países tan diferentes en cuestión de desarrollo tal es el caso de México y Estados Unidos, en un intercambio libre de mercancías eso sólo es en teoría pero en práctica se imponen medidas proteccionistas al comercio, por lo que a continuación veremos como las relaciones entre ambos países no están libres ya que Estados Unidos frecuentemente imponen protección a su comercio nacional, tal es el caso del jitomate mexicano.

3.1 RELACIONES COMERCIALES ENTRE MEXICO Y ESTADOS UNIDOS

México y Estados Unidos se han pronunciado por establecer diferentes acuerdos en materia comercial.

Así Estados Unidos desde antes de los años setenta cuando estaba en la presidencia Reagan, había iniciado un proceso de apertura comercial, pero sin dejar de proteger su industria nacional.

Por lo tanto, México comenzó con su apertura comercial en 1982 dejando atrás su modelo de sustitución de importaciones, el cual ya daba rasgos de agotamiento debido a que había descuidado sus exportaciones y éstas sólo se basaban en el petróleo.

En 1986, cuando México ingresa al GATT se preocupa por dar un mayor impulso a la liberalización de su sistema comercial. En este organismo los países miembros se comprometen a reducir sus barreras arancelarias al

comercio entre ellos. En este período México redujo sus barreras de un 100 por ciento a un 20 por ciento, para lograr un nivel máximo de competencia internacional, lo que da como resultado que las empresas puedan importar bienes de capital a precios internacionales y así fortalecer su potencial exportador.

Durante los años ochenta México mostró un gran aumento en sus exportaciones no petroleras en un 20 por ciento. “En 1989, su valor fue de 14,900 millones de dólares, en comparación con 4,700 millones en 1982. En 1989, las exportaciones no petroleras representaban el 65.4 por ciento del total, cuando en 1982 habían sido únicamente el 22.4 por ciento”.

Debido al gran aumento en las exportaciones mexicanas Carlos Salinas demandó al Senado de la República que consideraran la apertura comercial de México con el resto del mundo. Por lo que México no podía quedar fuera del nuevo contexto internacional en la que la competencia por los mercados cada vez era más fuerte. Así ante la globalización, México requería de una nueva estrategia comercial dejando a un lado sus medidas proteccionistas. De esta manera, México amplía sus relaciones comerciales con el mundo un claro ejemplo es las relaciones comerciales con Estados Unidos, ya que “más del 70 por ciento del valor de las exportaciones a los Estados Unidos corresponden a productos en los que México es el primero, segundo, tercero y cuarto proveedor”¹¹²

De tal forma que su principal socio comercial de México es Estados Unidos, a lo largo del tiempo ambos países han suscrito diferentes acuerdos en cuanto a comercio e inversión, entre los más importantes se encuentran:

¹¹² Presidencia de la República. *Hacia un acuerdo de libre comercio entre México y Estados Unidos*, Dirección General de Comunicación Social, México, p. 28

a) Sobre Consultas Relativas a Comercio e Inversión suscrito en 1987. Para establecer una serie de principios y procedimientos de consulta. En 1989, ambos países reafirmaron sus compromisos en el Marco General y decidieron crear un grupo de coordinación general y nueve grupos encargados de sectores específicos.

b) Para facilitar el Comercio y la Inversión, suscrito en 1989, con miras a dar inicio a conversaciones globales sobre estos temas. En noviembre de ese año los sectores petroquímico y agrícola, junto con la esfera de requisitos jurídicos, fueron escogidos para encabezar la lista de conversaciones.

c) Que crea el Comité Conjunto para Promover la Inversión y el Comercio, suscrito en 1989, para promover proyectos específicos. Los sectores petroquímico, de telecomunicaciones, turismo, textiles, electrónica y productos alimentarios ya han sido escogidos para la primera fase del programa.

d) Sobre Subsidios y Derechos de Compensación, suscrito en 1985 y renovado por un periodo de tres años en 1988, para facilitar el entendimiento mutuo en materia de disciplina comercial. Antes de 1985, una investigación contra un producto mexicano supuestamente subsidiado sólo precisaba de una declaración sin que fuera necesario demostrar el daño causado. Con este acuerdo, el número de casos contra exportaciones mexicanas ha disminuido considerablemente. De 1985 a 1990 sólo se han presentado dos casos, de los cuales uno tuvo éxito, en comparación con 27 casos iniciados entre 1980 y 1985. Además, de las 16 demandas todavía en consideración a comienzos de 1989, siete fueron abandonadas cuando la prueba de daño fue aplicada retroactivamente.

e) Sobre Textiles, suscrito en 1975 y renovado en cinco ocasiones, el cual, a pesar de la liberalización que ha entrañado, todavía obstaculiza algunas exportaciones en las que México es muy competitivo.

f) Sobre productos de Acero, suscrito en 1984 y renovado por segunda vez en 1989, el cual duplica la cuota del acuerdo anterior para las exportaciones mexicanas. Sin embargo, todavía impone limitaciones considerables a algunos productos de acero mexicanos.

g) Sistema Generalizado de Preferencias, establecido por el gobierno de los Estados Unidos en 1974, para conceder reducciones arancelarias a ciertos productos de países en desarrollo. No obstante, contribuye a la elaboración de un marco comercial estable, puesto que depende de decisiones burocráticas periódicas ¹¹³

Finalmente, México y Estados Unidos deciden establecer un Acuerdo de Libre Comercio que entró en vigor el 1º de enero de 1994, el cual es el mercado más grande del mundo en el que se incluye a Canadá, y de esta forma hacer frente a los nuevos bloques comerciales del mundo y poder competir de una forma clara y precisa ya no con países sino con bloques. Pero, si no hacen a un lado tantas medidas proteccionistas y tratan de hacer más competitivos los sectores en donde algunos países pueden ser mejores no se lograrán los objetivos de la libre apertura comercial.

El gobierno de México se pronuncia por el libre cambio entre Estados Unidos y él, pero nuestro vecino del Norte cada vez más impone sus medidas proteccionistas haciendo cada vez más difícil el intercambio comercial entre ambas Naciones.

3.2 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

¹¹³ *ibidem*. p. 29-30

El Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, es un acuerdo de intercambio de bienes y servicios en la zona norteamericana. En este acuerdo se establecieron reglas que regulan la compra y venta de diversos productos, como el transporte, telecomunicaciones, entre otros. Además estas reglas definen cómo y cuándo se irán eliminando las barreras arancelarias al libre flujo de productos y servicios de las tres gobiernos. También se crearon instancias y mecanismos para resolver las diferencias que se llegarán a suscitar en las relaciones comerciales de los países.

El TLCAN implica una consolidación de un mercado común norteamericano, por lo que sus principales objetivos son:

- a) Eliminar barreras al comercio.*
- b) Promover las condiciones para que se dé una competencia más justa en el mercado.*
- c) Incrementar las oportunidades de inversión.*
- d) Proporcionar la protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.*
- e) Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del TLCAN.*
- f) Establecer procedimientos eficientes para la solución de controversias.*
- g) Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.*
- h) Todo ello en conformidad con lo dispuesto con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).¹¹⁴*

Estos objetivos tienen como metas fundamentales:

- A) Un crecimiento considerable y mayor empleo.
- B) Asegurar un mercado donde exista plena competitividad.

¹¹⁴ Damm Arnal, Arturo. TLCAN, Oportunidades, retos y riesgos. EDAMEX, México, 1994. p.14

C) Proteger la vida humana, animal o vegetal estableciendo medidas fitosanitarias y sanitarias que preserven el medio ambiente con el fin de satisfacer las necesidades humanas para lograr un desarrollo sostenible.

Por lo que, a tres años de su entrada en vigor sería presuroso hablar de los efectos directos en el comercio, debido a que intervinieron indicadores que en algún caso pudieran distorsionar dicha información, así como la paridad cambiara, la cual modifica la situación comparativa de precios y ello influye directamente en los intercambios.

Considerando cifras de comercio de México con los Estados Unidos tenemos un incremento de las exportaciones de 27.9% durante el primer año de operación del TLCAN de 21.2% el segundo, y de 24.9% en los primeros nueve meses de 1996 con relación e igual período del año previo. En contraste, el crecimiento que experimentaron estas ventas durante los tres años precedentes, fue de 12.6% en promedio. La operación del propio acuerdo, echó por tierra ciertas afirmaciones en los tres países participantes, de que se afectarían notablemente algunos sectores. Cabe anotar aquí mismo que algunos analistas percibían que el TLCAN había desempeñado un papel responsable en la aparición de la crisis económica de México, y que, habida cuenta de ello, era necesario revisar el contenido del Tratado.¹¹⁵

Pero no sólo hay que revisar las cifras comerciales, sino que es necesario que Recordemos que durante la negociación del TLCAN se agregaba muchas esperanzas de que desaparecieran una serie de fricciones en el orden comercial con los Estados Unidos como fueron las amenazas de aplicación de impuestos compensatorios a productos mexicanos en su entrada a los Estados Unidos, como consecuencia de supuestas prácticas desleales como

¹¹⁵ Mercado Chacón, Juan José. "¿Quo vadis TLCAN?" CARTA ANIERM. México, Núm. 175. marzo 1997. p. 4

dumping o subsidios a la producción y que en algunos casos se hicieron efectivas. En ese sentido, podríamos recordar las demandas que por supuestos subsidios a la producción promovió Estados Unidos contra el cemento mexicano y algunos productos de la industria siderúrgica.¹¹⁶

Además, se negociaron los acuerdos paralelos de cooperación trilateral, paralelos al Tratado los cuales son:

- a) Medio Ambiente; y
- b) Cooperación en cuestiones laborales.

En cuanto al primero se acordó una mayor conciencia ambiental, la institucionalización de la protección ecológica y la aplicación cada vez más efectiva y estricta de la legislación ambiental los cuales han sido unos de los elementos primordiales para nuestro país.

Así “el TLCAN establece que en caso de existir alguna incompatibilidad entre las obligaciones comerciales del Tratado, y de las algunos acuerdos ambientales, éstas últimas prevalecerán sobre las primeras. Entre los acuerdos a los que se hace referencia destacan el protocolo de Montreal, la Convención de Basilea y CITE”.¹¹⁷

En cuanto a la inversión el Tratado restringe las medidas de protección al medio ambiente como un vínculo para atraer inversión.

Respecto a la soberanía de cada país, el Tratado establece el derecho de cada uno para cambiar o establecer sus propias políticas y prioridades de

¹¹⁶ *Idem.*

¹¹⁷ Blanco Mendoza, Herminio. *“El Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y los Estados Unidos”. Resumen de una visión de la modernización de México.* Ed. Fondo de Cultura Económica. 1994. p. 393-394.

protección ambiental. Estas tienen que proporcionar altos niveles de protección ambiental.

“El Acuerdo no crea órganos supranacionales y no se establecen sanciones comerciales tradicionales, ya que se impiden reacciones unilaterales y, con el cumplimiento de un país, se levanta automáticamente toda restricción impuesta por otro”.¹¹⁸

En lo relativo a la cooperación laboral “La legislación mexicana regula entre otros aspectos, salarios mínimos, duración de la jornada de trabajo; pago de vacaciones y de días de descanso obligatorio; restricciones sobre el trabajo de menores y mujeres; el derecho a la negociación colectiva y el derecho de huelga; tribunales laborales; riesgos en el lugar de trabajo; reparto de utilidades; indemnización por despido o por lesiones de trabajo o enfermedades ocupacionales; y condiciones mínimas de trabajo”.¹¹⁹

También, existe un Acuerdo de Cooperación en Materia Laboral entre México, los Estados Unidos y Canadá, en el cual se comprometen a respetar sus respectivas leyes laborales así como mejorar las prestaciones de éstas.

“Con este Acuerdo , los países crean una Comisión de Cooperación en Materia Laboral, que consta de un Consejo Ministerial, un Secretariado Coordinador Internacional (SCI) y tres oficinas Nacionales Administrativas (tercera parte del Acuerdo)”.¹²⁰

Cabe destacar que los deberes y derechos de las partes quedan establecidos conforme al GATT y de otros Convenios Internacionales, pero en caso de

¹¹⁸ *Ibidem* p. 395

¹¹⁹ *Idem*

¹²⁰ Blanco Mendoza, Hermino, *Op. Cit.* p. 396

algún conflicto entre las partes, el presente Tratado prevalecerá sobre otros convenios salvo que en el mismo se disponga lo contrario. “Existen excepciones importantes a esta regla; en especial, las disposiciones en materia comercial de cinco convenios ambientales prevalecerán sobre el Tratado.”¹²¹

En una forma muy general esto es el TLCAN, pero falta mencionar cuáles son sus principios rectores, los acuerdos en torno al comercio de bienes, servicios y sectores especiales.”

3.2.1 SECTOR AGRÍCOLA

Uno de los sectores especiales que se negoció dentro del TLCAN por su grado de importancia en la economía de los países integrantes es el sector agrícola.

“El TLCAN establece compromisos bilaterales entre México y Canadá, y entre México y Estados Unidos para el comercio de productos agropecuarios y se incluye un mecanismo transitorio especial de salvaguarda. Por lo general, las reglas del TLCAN respecto a las barreras arancelarias y no arancelarias continuarán aplicándose al comercio agropecuario entre Canadá y Estados Unidos. Las disposiciones trilaterales prevén apoyos internos y subsidios a la exportación”.¹²² Por ser este sector uno de los más especiales se debería tener un mayor cuidado en el manejo de las salvaguardas especiales, ya que las exportaciones podrían verse afectadas.

¹²¹ *ibidem*, p. 371

* Para mayor información sobre estos temas consultar el Texto Oficial de SECOFI del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

¹²² Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, *Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos (Resumen)*, en Suplemento de Comercio Exterior, México, Septiembre 1992, p.14

A continuación se explicará cómo se irá eliminando las barreras arancelarias y no arancelarias entre México y Estados Unidos:

“Los Estados Unidos eliminarán de inmediato los aranceles que aplican a 61 por ciento del valor de las exportaciones mexicanas a ese país. México por su parte, desgravará únicamente 36 por ciento del valor de los procedentes de aquel país”.¹²³

Este porcentaje de arancel de los productos de ambos países entrarán de inmediato al mercado de ambos países libres de impuestos, entre estos productos se encuentran la apertura estacional para: “el pepino, berenjena, espárragos, melón, fresa, tomate tipo cereza, chícharo y sandía, además de la apertura inmediata a las flores y plantas de ornato excepto rosas, ganado bovino en pie, miel de abeja y nueces entre otros”¹²⁴.

Así, Estados Unidos decidió desgravar a cinco años los productos mexicanos en un porcentaje del 6 por ciento de nuestras exportaciones y en los que somos más productivos como:

- a) las rosas frescas
- b) mezclas de frutas y de verduras
- c) naranja
- d) mango
- e) aceitunas
- f) jugo de piña

Y de manera estacional de desgravación de un 3 por ciento se encuentra:

¹²³ Blanco Mendoza, Herminio. *Op. Cit.* p. 380

¹²⁴ *Idem*

- a) tomate
- b) col de Bruselas
- c) pimienta
- d) calabacitas
- e) maíz dulce

En suma, en 10 años Estado Unidos desgravará 28 por ciento del total de las exportaciones mexicanas y el 5 por ciento en 15 años.

En consideración con las asimetrías económicas México desgravará 42 y 48 por ciento del valor de las exportaciones procedentes de Estados Unidos. En 15 años desgravará: maíz, frijol, y leche en polvo.

La eliminación de barreras arancelarias de forma gradual se estableció debido a que los países signatarios decidieron cuidar las áreas económicas en las que son más susceptibles o en la que aún no alcanzan un grado de desarrollo para poder competir sin causar daño cuando sus productos entren al mercado.

La triada comercial decidió establecer apoyos internos al sector agropecuario, pero sin distorsionar las prácticas comerciales.

Sin embargo, no se podrán usar subsidios a las exportaciones agropecuarias porque iría en contra de lo establecido en el Tratado y en la libre economía. No obstante, cuando un país miembro del TLCAN requiera implementar algún subsidio a la exportación de sus productos deberá notificarlo a los países importadores con la anticipación debida. Así, si un país exportador sabe que el país importador está comprando productos subsidiados de otro país no miembro del TLCAN, deberá realizar consultas con el país que va a importar.

3.2.2 FRACCIONES ARANCELARIAS Y PLAZOS DE DESGRAVACIÓN DE ESTADOS UNIDOS

La lista de desgravación de Estados Unidos contiene los plazos y modalidades de desgravación para bienes originarios provenientes de México y Canadá importados a territorio estadounidense. La desgravación arancelaria especificada en esta lista se aplicará solamente a bienes originarios; es decir a bienes que cumplan con la regla de origen correspondiente al Tratado.

La tarifa asigna a cada producto un código de 8 dígitos conocido como fracción arancelaria, y para cada fracción arancelaria determina un impuesto de importación, conocido como arancel.

Una vez determinada la clasificación del producto, el resto de la información de desgravación se encuentra contenida en las columnas de tasa base y categoría de desgravación.

Para fines de esta investigación hemos utilizado los plazos de desgravación arancelaria de jitomate. Con el objetivo de demostrar como se había negociado la desgravación del producto en el TLCAN.

FRACCIÓN ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN DEL ARTICULO	TASA BASE	CATEG.
0702.00	Tomate fresco o congelado		
0702.00.20	Si entra durante el periodo del 1° de marzo al 14 de julio, inclusive, o el periodo del 1° de septiembre al 14 de noviembre, inclusive, en algún año:		

Tomate tipo cereza

A	Si entra durante el período del 1° de marzo al 30 de abril, inclusive	4.6 c/kg.	A
B	Si entra durante el período del 1° de mayo al 14 de julio, inclusive, por el período del 1° de septiembre al 14 de noviembre, inclusive en algún año.		

FRACCIÓN ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN DEL ARTICULO	TASA BASE	CATEG.
	Otro		
A	Si entra durante el período del 1° de marzo al 14 de julio, inclusive	4.6 c/kg.	1
C	Sujeto a la limitación cuantitativa descrita en la nota 2 de este capítulo	4.6 c/kg.	C
D	Excede la limitación cuantitativa descrita en la nota 2 de este capítulo	4.6 c/kg.	2
E	Si entra durante el período del 1° de septiembre al 14 de noviembre, inclusive,	4.6 c/kg.	B
0702.00.40	Si entra durante el período del 15 de julio al 31 de agosto, inclusive, en algún año	3.3 c/kg.	B
0702.00 (con.)	Tomate fresco o congelado (con.)		
0702.00.60	Si entra durante el período del 15 de noviembre, en algún año, al último día del siguiente febrero, inclusive:		

Tomates tipo cereza			
A	Si entra durante el período del 15 de noviembre al 30 de noviembre, inclusive, en algún año	3.3 c/kg.	B
B	Si entra durante el período del 1º de diciembre, en algún año, al último día del siguiente febrero, inclusive	3.3 c/kg.	A
Otro			
C	Sujeto a la limitación cuantitativa descrita en la nota 4 de este capítulo	3.3 c/kg.	C
D	Excede la limitación cuantitativa descrita en la nota 4 de este capítulo	3.3 c/kg.	3

Los plazos de desgravación que son señalados en la columna de categoría se explicarán a continuación:

CATEGORÍA I:

La tasa de impuestos en bienes bajo el subtítulo 0702.00.20B deberán aplicarse durante o después del 1º de enero de cada año como sigue:

<u>AÑO</u>	<u>TASA DE IMPUESTO</u>
1994	2.6 c/kg.
1995	1.9 c/kg.
1996	1.3 c/kg.
1997	0.6 c/kg.
1998	libre

CATEGORÍA 2:

La cantidad de tomates frescos o congelados contenida bajo el subtítulo 0702.00.20C, será limitada como se especifica abajo:

Entrada desde el 1º de marzo al 14 de julio, inclusive

<u>AÑO</u>	<u>CANTIDAD (KG.)</u>
1994	165,500,000
1995	170,465,000
1996	175,579,000
1997	180,846,000
1998	186,272,000
1999	191,860,000
2000	197,616,000
2001	203,544,000
2002	209,650,000

Comenzando el año 2003 la limitación cuantitativa podrá suspenderse la aplicación sobre tales bienes.

CATEGORÍA 3:

La tasa base de impuestos deberá ser aplicada a los bienes bajo el subtítulo 0702.00.20D, 0703.10.40B y 0709.30.20B, hasta el 1º de enero del año 2003. Efectivo el 1º de enero del 2003 tales bienes deberán ser libres de impuestos.

CATEGORÍA 4:

La cantidad de tomates frescos o congelados contenidos bajo el subtítulo 0702.00.60C, deberán ser limitados como se especifica a continuación:

Entrando desde el 15 de noviembre del 94 al 28 de febrero de 1995

172,300,000

Entrando desde el 15 de noviembre de 1995 al 29 de febrero de 1996

177,469,000

Entrando desde el 15 de noviembre de 1996 al 28 de febrero de 1997

182,793,000

Entrando desde el 15 de noviembre de 1997 al 28 de febrero de 1998

188,277,000

Entrando desde el 15 de noviembre de 1998 al 28 de febrero de 1999

193,925,000

Entrando desde el 15 de noviembre de 1999 al 29 de febrero del 2000

199,743,000

Entrando desde el 15 de noviembre del 2000 al 28 de febrero del 2001

205,735,000

Entrando desde el 15 de noviembre del 2001 al 28 de febrero del 2002

211,907,000

Entrando desde el 15 de noviembre del 2002 al 28 de febrero del 2003
218,264,000

Comenzando el 1º de marzo del 2003 las limitaciones cuantitativas deberán cesar la aplicación en tales bienes.

CATEGORÍA S:

La tasa de impuestos deberá ser aplicada a los bienes bajo el subtítulo 0702.00.60D, hasta el 1º de marzo del 2003. Efectivo el 1º de marzo del 2003, tales bienes deberán ser libres de impuestos.

CATEGORÍA A:

Desgravación Inmediata. Los bienes comprendidos en la fracción arancelaria correspondiente quedarán libres de arancel a partir de la fecha de inicio de la vigencia del TLCAN (1º de enero de 1994).

CATEGORÍA B:

Desgravación en cinco etapas iguales, comenzando el 1º de enero de 1994, de tal manera que el producto en cuestión quede libre de arancel el 1º de enero de 1998.

En México existen sólo cinco niveles arancelarios: 0, 5, 10, 15 y 20%. A continuación se ilustra la evolución de los aranceles para las importaciones a México provenientes de Estados Unidos y Canadá sujetas a la categoría de desgravación B:

A partir de:

1° de enero de 1994	16%	12%	8%	4%
Arancel actual	20%	15%	10%	5%

A partir de:

1° de enero de 1995	12%	9%	6%	3%
1° de enero de 1996	8%	6%	4%	2%
1° de enero de 1997	4%	3%	2%	1%
1° de enero de 1998	libre	libre	libre	libre

La desgravación en Estados Unidos y Canadá para productos sujetos a la categoría B se llevará a cabo de forma similar; es decir, el 1° de enero de cada año se reducirá el arancel en un quinto del arancel base.

CATEGORÍA C:

Desgravación en diez etapas anuales iguales, comenzando el 1° de enero de 1994, de tal manera que el producto en cuestión quede libre de arancel a partir del 1° de enero del 2003.

A continuación se ejemplifica la desgravación en la categoría C para las importaciones a México provenientes de Estados Unidos y Canadá:

Arancel actual	20%	15%	10%	5%
----------------	-----	-----	-----	----

A partir de:

1° de enero de 1994	18%	13.5%	9%	4.5%
1° de enero de 1995	16%	12%	8%	4%
1° de enero de 1996	14%	10.5%	7%	3.5%
1° de enero de 1997	12%	9%	6%	3%
1° de enero de 1998	10%	7.5%	5%	2.5%
1° de enero de 1999	8%	6%	4%	2%
1° de enero del 2000	6%	4.5%	3%	1.5%
1° de enero del 2001	4%	3%	2%	1%
1° de enero del 2002	2%	1.5%	1%	0.5%
1° de enero del 2003	libre	libre	libre	libre

La desgravación en Estados Unidos y Canadá para productos sujetos a la categoría C se llevará a cabo de forma similar; es decir, el 1° de enero de cada año se reducirá el arancel en un décimo del arancel base.

3.3 FRENTES LEGALES EN CONTRA DEL JITOMATE MEXICANO

El 14 de diciembre de 1995 en el Registro Federal de Estados Unidos se publicó la propuesta del representante comercial de los Estados Unidos de modificar la asignación estacional de los aranceles cuota previamente establecidos en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), para jitomate cuyas fracciones arancelarias son: 0702.00.20C y 0702.00.60C, por una asignación semanal.

Con esta propuesta Estados Unidos pretendía restringir el acceso a su mercado de las importaciones de jitomate mexicano. Y evitar que México aprovechará la cuota establecida en el Tratado para la estación de invierno, que comprende el período del 15 de noviembre de 1995 al 28 de febrero de 1996.

Empero, si se hubiera aplicado esta medida iría en contra de las concesiones arancelarias establecidas en la lista de Fracciones Arancelarias y Plazos de Desgravación de Estados Unidos.

El 17 de enero de 1996, el Secretario de Transporte de Estados Unidos, Federico Peña, se pronunció por restringir la entrada de transportistas mexicanos para realizar servicios transfronterizos de carga, hasta que se efectuarán consultas en su país.

Es importante señalar que esta medida va en contra de las obligaciones de Estados Unidos expresadas en el Artículo 1202 del Tratado.

El 26 de enero de 1996, en Estados Unidos mediante el Senado se aprobó una iniciativa de Ley la cual modifica la definición de industria nacional en materia de salvaguardas, dicha ley afectaría el acceso de productos agrícolas mexicanos y de otros países al mercado norteamericano.

“La legislación actualmente en vigor define como industria nacional al conjunto de productores de un bien similar, o aquellos productores cuya producción colectiva representa una proporción importante de la producción nacional total de un determinado bien o artículo”.¹²⁵

¹²⁵ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, **Comunicado de Prensa**, en Dirección General de Comunicación Social. México, 26 de enero de 1996.

Lo que Estados Unidos buscaba con esta ley, es considerar que su producción tanto de jitomate como de otros bienes de Florida, es una industria distinta al resto de la producción nacional, con el objeto de reducir las importaciones de ese producto mexicano.

Por otra parte, los productores de Florida solicitaron a la Comisión de Comercio Internacional (ITC), el día 11 de marzo de 1996, se realizara una investigación de salvaguarda en contra de las importaciones del jitomate mexicano y pimienta morrón, por que argumentan que dichas importaciones han causado daño serio a los productores nacionales.

“La investigación de salvaguarda solicitada se basa en el Código de Salvaguardas de la Organización Mundial de Comercio, en el artículo XIX del GATT y en las disposiciones del Capítulo de Medidas de Emergencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte”.¹²⁶

Durante esta investigación las autoridades estadounidenses deberán demostrar el supuesto daño y de lo contrario compensar al país implicado.

Asimismo, el 22 de abril del mismo año, los productores de Florida y de otros Estados actuando conjuntamente con el Departamento de Comercio estadounidense iniciaron una investigación antidumping en contra del jitomate mexicano.

“Cabe señalar que el Código Antidumping de la Organización Mundial de Comercio (OMC) prevé la posibilidad de que los países miembros lleven a

¹²⁶ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, **Comunicado de Prensa**, en Dirección General de Comunicación Social. México, 11 de marzo de 1996.

cabo investigaciones para determinar la existencia de dumping y daño a la industria nacional".¹²⁷

De tal manera, que si realmente se comprueba la existencia de daños a la industria nacional de Estados Unidos, el Departamento de Comercio de este país determinará si se podrá continuar con las importaciones de jitomate mexicano.

Finalmente, el 2 de julio de 1996 la Comisión de Comercio Internacional determinó que las importaciones de jitomate mexicano no causan daño serio ni amenazan con afectar severamente a las industrias de Estados Unidos. Las exportaciones se mantendrán sujetas a los beneficios de la desgravación arancelaria que establece el TLCAN.

En cuanto al supuesto dumping el 28 de octubre el gobierno estadounidense y los productores mexicanos llegaron a un acuerdo que oficialmente soluciona la disputa comercial. En dicho acuerdo el gobierno mexicano no podrá vender el jitomate por menos de 5.17 dólares por caja de 25 libras, lo que equivale a menos de 25 centavos de dólar por libra.

3.4 ACCIONES DE DEFENSA DEL GOBIERNO MEXICANO

La disputa comercial sobre los jitomates entre México y Estados Unidos data desde 1960, cuando la competencia entre ambos países comenzó a ser directa a partir del embargo cubano, el cual suspende las importaciones de este último; así como el Programa Bracero de 1964, en el que se permitía el uso de mano de obra barata de los emigrantes.

¹²⁷ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, **Comunicado de Prensa**, en Dirección General de Comunicación Social. México, 22 de abril de 1996.

La competencia directa entre estos países durante la temporada de octubre-junio y diciembre-abril cuando ambas áreas están en completa producción, abastecen el 90 por ciento de diversos vegetales al mercado estadounidense. El mercado de Estados Unidos es importante, tanto para los productores de Florida como los de Sinaloa, debido a que en el período de 1990 a 1991 las exportaciones de los vegetales frescos provenientes de México a los Estados Unidos totalizaron \$272 millones, mientras que la producción de invierno de Florida fue valuada en \$942 millones.

Además, el Estado de Florida produce el 95% de la cosecha de invierno de nuestro vecino del norte, mientras que la producción de Sinaloa es de el 75% anual durante el período de los cuatro meses de la temporada de invierno.

“Esta competencia ha guiado a muchas disputas en varios años. En septiembre de 1978, los cultivadores de vegetales de Florida hicieron una petición junto con el Servicio de Aduana de los Estados Unidos bajo la Ley Antidumping de 1921. El Departamento de Tesorería determinó que no ocurrió dicho dumping. Desafortunadamente, los productores de Florida nuevamente acusaron de dumping a los productores de Sinaloa en 1987; y en marzo de 1995 los productores de Florida archivaron una petición de subsidio provisional con la ITC, reclamando que el incremento en las importaciones de jitomate fresco mexicano causaron daños serios ala industria doméstica. La ITC reglamentó que las importaciones de jitomate mexicano durante este período de cuatro meses no afectaron significativamente a la industria de los cultivadores de Florida”¹²⁸

¹²⁸ Pschard-Sverdrup, Armand B. **The U.S.-Mexico Fresh Winter Tomato Trade Dispute**. CSIS Americas Program Washington, D.C. Volume VII Study 4. September 3, 1996. P.3

La disputa del jitomate entre México y Estados Unidos gira en torno al incremento en la producción mexicana sobre todo porque ha conseguido parte del mercado estadounidense, la disputa causa disgusto por parte de los cultivadores de Florida en noviembre de 1995 cuando observaron que las importaciones mexicanas aumentaron en un 166 por ciento comparado con el año pasado; por lo tanto, los cultivadores de Florida pidieron de ser necesario la intervención del gobierno para defender sus intereses.

El 14 de diciembre de 1995, el gobierno estadounidense propuso modificar la asignación estacional de los aranceles cuota por una asignación semanal. (Fracciones arancelarias 0702.00.20C y 0702.00.60C del TLCAN).

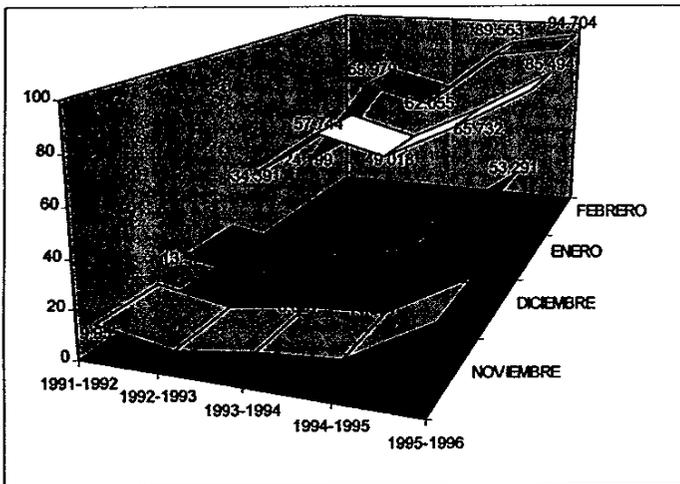
“Este problema desde sus inicios cobró tintes comerciales y políticos. Es comercial porque las importaciones mexicanas desplazaron a los productores de Florida: en 1992 los agricultores mexicanos cubrían sólo el 22 por ciento del mercado más grande del mundo. Entre 1994 - 1995 el porcentaje creció a 72 por ciento de la demanda, y para finales de 1995 ya habían crecido a 129 por ciento. Y es político, porque la administración requería del apoyo de los congresistas y productores de Florida para su reelección en la Casa Blanca”.¹²⁹

Además es importante señalar la variación que ha habido en cuanto a la producción en kilogramos en el periodo de 1992 a 1996 como lo demuestran la gráfica 1 y la tabla siguiente:

¹²⁹ Martínez, Jesús Serapio. “Las barreras no arancelarias: obstáculo de libre comercio”. CARTA ANIERM México, Núm. 175 abril 1997. P.7

Cantidades Mensuales del Jitomate Fresco Exportado a E.U.

	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	TOTAL
1991-1992	1.857	2.178	16.307	26.488	82.523
1992-1993	1.154	1.451	17.180	50.478	141.162
1993-1994	1.377	22.307	24.670	55.052	142.631
1994-1995	1.181	24.716	25.110	49.678	195.568
1995-1996	20.127	41.281	19.111	121.785	264.224



Fuente: Gráfica -Sverdrup, Armand B. The U.S. - Mexico Fresh Winter Tomato Trade Dispute. CSIS Americas Program Washington, D.C. Volume VII Study 4, September 3, 1996. P.4

En esta gráfica y el cuadro se demuestra que las importaciones del tomate de invierno rebotó en un 71 por ciento. en 1992/1993 a un total de 141 millones de kgs. En la siguiente estación incrementó sólo un por ciento, a 142 kgs. Esta disputa se basa en que se incrementó dramáticamente las importaciones de jitomate de México en un 37 por ciento en 1994 / 1995 (a

195.6 millones de kgs.) y un adicional de 35 por ciento en 1995 / 1996 (a 264 millones de kgs). Por lo que las importaciones se incrementaron en un total de 220 por ciento desde 1991 / 1996, producción de estación.

Además, en 1995 / 1996 el precio del tomate en Estados Unidos fluctuó entre 2.00 pesos/10 kg. la caja y 25.090 /10 kg. la caja, dependiendo del estatuto de abastecimiento de Florida.

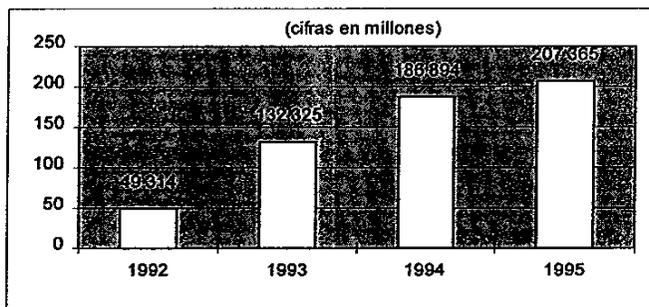
Tradicionalmente, los precios en enero por caja de jitomate alcanzan de \$ 5,00 a \$ 6.00 dólares. Después los precios comenzaron a bajar entre \$ 2,00 a \$ 3.00 la caja.

“El precio del jitomate fresco en el mercado estadounidense es extremadamente volátil y puede fluctuar varias veces en un sólo día. Esto además dificulta la determinación si los jitomates mexicanos han sido causa de dumping en Estados Unidos por vender el producto a menor valor como lo reclaman los cultivadores de Estados Unidos”.¹³⁰

Por consiguiente, el valor de las importaciones del jitomate mexicano a los Estados Unidos, se han incrementado constantemente desde 1992 hasta 1995. El valor de las importaciones de éste han aumentado en 320 por ciento sobre los últimos cuatro años, desde \$ 49 millones a \$207 millones en 1995 (Ver gráfica 2)

¹³⁰ Pshard-Sverdrup, Armand B. *Op. Cit.* p. 5

Gráfica 2



Fuente: Gráfica -Sverdrup, Armand B. The U.S. - México Fresh Winter Tomato Trade Dispute. CSIS Americas Program Washington, D.C. Volume VII Study 4, September 3, 1996. P.6

Además del transporte, se trató el aspecto del empaque del jitomate debido a que México empaqueta su producto en cajas, lo que ocasiona que el jitomate se magulle. Por lo tanto, “el Senador Bob Graham (D-FL) introdujo la legislación (S.1462) del 11 de diciembre de 1995, en la que se establece que las importaciones del jitomate están sujetas a estándares por la Secretaría de Agricultura”¹³¹

Este es otro factor que interviene en la disputa comercial, por lo que México debería tomar encuentra para facilitar sus exportaciones a Estados Unidos e ir eliminando dichos obstáculos.

La reacción del gobierno mexicano no se hizo esperar y solicitó consultas entre ambas naciones sobre esta materia y con lo establecido en el artículo 2006^{*} del propio tratado; asimismo manifestó su preocupación por el apoyo

¹³¹ *Ibidem*, p. 11

^{*} Este artículo establece que cualquiera de las partes podrán solicitar consultas respecto a cualquier medida adoptada o en proyecto, o respecto a cualquier asunto que considere que pudiera afectar el funcionamiento de este Tratado.

administrativo estadounidense relativo a las reformas de la legislación de este país, lo que daría como resultado una violación a lo estipulado en el tratado.

El 18 y 19 de enero de 1996, México y Estados Unidos iniciaron consultas en la Ciudad de Washington, respecto al transporte transfronterizo y de carga sobre la propuesta de modificar el arancel cuota. Durante estas consultas México adoptó una serie de medidas unilaterales y enérgicas buscando el cumplimiento de los compromisos adquiridos por ambos países cuando firmaron el TLCAN.

“En el marco de estas consultas, el coordinador general de Negociaciones Comerciales en América del Norte y Acceso a Mercados, Dr. Eduardo Solís Sánchez, explicó que la desgravación del jitomate se negoció a 10 años, y por considerarse un producto particularmente sensible, el año se dividió en cuatro periodos, cada uno de ellos con un tratamiento diferente”.¹³²

Por consiguiente, Estados Unidos debe revisar los periodo de desgravación, debido a que el periodo que va de noviembre a mediados de febrero, es el periodo de consultas entre ambos países y se divide en dos regímenes de comercio: “uno que va de 179 mil toneladas para cubrir ese lapso, volumen que va creciendo un 3% cada año durante los 10 años de desgravación. Esta cuota ingresa a Estados Unidos con el arancel que va bajando durante los 10 años hasta llegar a cero”.¹³³ Es importante que se respeten los tiempos de desgravación arancelaria, de lo contrario no tendría ningún caso continuar con el TLCAN.

¹³² Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, **Comunicado de Prensa**, en Dirección General de Comunicación Social. México, 18 de enero de 1996.

¹³³ *Idem*.

El 1o. de julio de 1996, la Misión Permanente de México ante la Organización Mundial de Comercio (OMC), en Ginebra, Suiza; decidió solicitar a Estados Unidos la celebración de Consultas relativas a la investigación antidumping contra las importaciones de jitomate fresco, provenientes de México.

De acuerdo con las disposiciones de la OMC, si en las consultas no se llega a una solución a más tardar en un mes en los próximos 30 días, México podría solicitar un panel para la solución de las diferencias. Asimismo, el gobierno de México decidió abrir sus puertas a los mercados mundiales por medio de las negociaciones internacionales a todos los niveles y por consiguiente exigiendo el cumplimiento de los acuerdos alcanzados.

“El 2 de julio de 1996, en la ciudad de Washington, D.C., la ITC de Estados Unidos (USITC) emitió su voto en materia de daño (final injury determination), en el caso de la investigación de salvaguardas contra las importaciones de Estados Unidos de jitomate fresco y pimiento morrón, iniciada el 11 de marzo de 1996”¹³⁴

En la que los resultados fueron los siguientes:

“cuatro votos en contra de una determinación positiva de daño, un voto afirmativo y una abstención. En el caso de jitomate de invernadero, la votación fue de cinco votos en contra de una determinación positiva de daño y cero afirmativos”.¹³⁵

¹³⁴ *Idem.*

¹³⁵ *Idem.*

Como la determinación fue negativa de daño implica el término de la investigación por lo que las exportaciones mexicanas se mantendrán sujetas a la desgravación arancelaria que el TLCAN establece en su mejor acceso al mercado estadounidense.

En lo referente a las acusaciones de que el jitomate mexicano es causante de dumping, los representantes de la Confederación de Asociaciones de Agricultura del Estado de Sinaloa y la Confederación Nacional de Productores de Hortalizas llegaron a un acuerdo con el Departamento de Comercio de Estados Unidos, en el que suspenden la investigación de dumping que se había iniciado anteriormente en el mes de abril, sobre las importaciones de jitomate fresco mexicano.

Este acuerdo oficialmente soluciona la disputa comercial sobre el supuesto antidumping. “Con el pacto firmado México no podrá vender jitomate por menos de 5.17 dólares por caja de 25 libras lo que equivale a menos 21 centavos de dólar por libra. Esto asegura una competencia saludable que beneficia a ambos países”.¹³⁶

Asimismo, éste tendrá una duración de cinco años y su precio base podrá ser renegociado en una forma anual. Además este acuerdo faculta a Estados Unidos a suspender el arreglo de forma unilateral, si considera que los términos del TLCAN han sido violados por México.

Sin embargo la SECOFI manifestó que el gobierno de México desaprueba el acuerdo, por que resulta discriminatorio para este país, por lo tanto, demandará todos sus derechos, además de que no se comprobó el supuesto

¹³⁶ Secretaría de Relaciones Exteriores. **Comunicado de Prensa**, en la Dirección General de América del Norte, México 1996.

dumping. Por otra parte la acusación de daño por parte de Estados Unidos está plagada de una coyuntura político electoral basada en las exigencias de los agricultores de Florida, lo que significa una obtención de muchos votos a favor del gobierno del actual presidente y que dio como resultado su reelección.

En efecto, el jitomate mexicano ha sido un elemento de negociación política, utilizado por parte de Estados Unidos para así imponer condiciones a México.

La OMC, declaró que las investigaciones de dumping se pueden suspender hasta cinco años, lo que permitió a horticultores sinaloenses reiniciar sus exportaciones de jitomate fresco hacia nuestro país vecino.

Capítulo IV

Implicaciones del proteccionismo
estadounidense y alternativas para su
posible solución.

CAPÍTULO 4 IMPLICACIONES DEL PROTECCIONISMO ESTADOUNIDENSE Y ALTERNATIVAS PARA SU POSIBLE SOLUCIÓN.

4. MARCO DE REFERENCIA.

El proteccionismo estadounidense es el principal factor que impide que algunos de los productos mexicanos ingresen a su mercado. Este proteccionismo, lo identificamos más detalladamente como la apropiación de los mecanismos para la solución de controversias, tal es el caso de los procedimientos para cuotas antidumping o cuotas compensatorias.

También la utilización de otro tipo de barreras no arancelarias, utilizadas por Estados Unidos limitan la entrada de bienes mexicanos, a pesar de haberse negociado estas mercancías en el TLCAN.

Estas restricciones al libre comercio generan implicaciones y costos no solamente para el país que exporta, sino, también para el país que impone esas medidas, en este caso, Estados Unidos.

Ante esta problemática, algunos autores han diseñado o auspiciado por una posible solución para contrarrestar o disminuir el proteccionismo en general, y particularmente el impuesto por Estados Unidos dentro de un acuerdo de libre comercio, el TLCAN.

Entre posibles soluciones, nosotros hacemos un análisis de la utilización de los paneles binacionales como mecanismos para la revisión y solución de controversia establecidos en el artículo XIX del TLCAN, esperando encontrar

en ellos, también, una posible solución de la problemática comercial dentro de dicho Acuerdo.

4.1 LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS COMO PRINCIPALES MEDIDAS PROTECCIONISTAS.

La problemática comercial entre México y Estados Unidos se circunscribe básicamente, al ámbito de las barreras no arancelarias. “Después de tres años, se confirmaría que el TLCAN no tiene la capacidad absoluta para acabar con el uso de esos recursos de manera discrecional. El TLCAN no es un instrumento tan poderoso en su aplicación y sí susceptible de ser rebasado por decisiones gubernamentales en los tres países. Como respuesta a la aplicación de estas medidas se invocaban algunos de sus postulados o se desarrollaban medidas de represalia que no conducían más que a exacerbar los ánimos negativos y a debilitar el espíritu que llevó a los gobiernos a suscribir el tratado”¹³⁷

Sidney Weintraub, señala que “una de la principal barrera no arancelaria que utiliza Estados Unidos ha sido conocida como **protección contingente**. Esta se refiere a acciones reales o amenazas, principalmente bajo la iniciativa de productores estadounidenses que enfrentan competencia extranjera para imponer impuestos suplementarios o limitar las importaciones sobre la base de lo que se ha conocido como prácticas comerciales injustas.

El autor afirma que a pesar de que las barreras no arancelarias son legítimas, su uso en gran medida se traduce como instrumento de protección.

¹³⁷ Mercado Chacón, Juan. “¿Quo Vadis TLCAN?” ANIERM. Vol. XXX, No. 175. 1997. p.6

Estas prácticas comerciales incluyen subsidios extranjeros, (esto es, apoyo gubernamental para facilitar precios bajos de exportación) o dumping (ventas a menos del precio justo, usualmente costo más ganancia) por productores extranjeros.¹³⁸

Entre la barreras no arancelarias encontramos las siguientes:

BARRERAS NO ARANCELARIAS SELECCIONADAS

- Licencias o permisos de importación
- Requisitos de registro o ratificación
- Aranceles y Derechos suplementarios
- Impuestos estacionales
- Gravámenes variables
- Vigilancia de las importaciones
- Precios mínimos para valoración aduanera
- Prohibiciones a la importación
- Contingentes a la importación-cuotas
- Comercio de Estado
- Carteles
- Comercio de compensación
- Compras del sector público
- Prescripciones sobre contenido nacional
- Licencias discrecionales para productos específicos
- Recargos de Interés sobre créditos
- Acuerdos voluntarios de exportación.

Fuente: Carta ANIERM. Abril 1997.

¹³⁸ Weintraub, Sidney. *Matrimonio por conveniencia*. Editorial Diana. México, 1994. p.122.

Durante la negociación del TLCAN se esperaba que desaparecieran una serie de fricciones en el orden comercial con EU como fueron las amenazas de aplicación de impuestos compensatorios a productos mexicanos en su entrada al mercado estadounidense, como consecuencia de supuestas prácticas desleales como dumping o subsidios a la producción, en ese sentido, podríamos recordar las demandas que por supuestos subsidios a la producción promovió EU contra el cemento mexicano y algunos productos de la industria siderúrgica.”¹³⁹

Así, “La apertura económica en México ha sido el camino correcto hacia un crecimiento renovado y sostenible, debido a que el mercado interno es inadecuado para conseguir las aspiraciones económicas del país”¹⁴⁰

Por razones propias, México adoptó política liberal. “ Sin embargo, conforme esta tiene éxito, instancias individuales de protección estadounidense están apareciendo de manera cada más creciente, incluyendo ataques contra las preferencias para los productos mexicanos específicos.”¹⁴¹

Entonces podríamos afirmar que ahora México se está convirtiendo tanto en aliado como en competidor de Estados Unidos en el ámbito comercial, pues a pesar de la firma del TLCAN, la liberalización comercial en la zona no ha funcionado adecuadamente debido a que muchos productos mexicanos, (negociados dentro del acuerdo), no pueden ingresar al mercado estadounidense.

¹³⁹ Mercado Chacón, Juan. *Op. Cit.* p.6

¹⁴⁰ Cervantes González, Jesús. “Cambio estructural en el sector externo de la economía mexicana”. *Comercio exterior*. México. Marzo, 1996. p. 177

¹⁴¹ Wreinfraub, Sidney. *Op. Cit.* p. 292

El caso del jitomate mexicano es sólo un ejemplo del proteccionismo estadounidense, pues existen otros productos que se encuentran en la misma situación.

**CONTROVERSIAS COMERCIALES MÉXICO-ESTADOS UNIDOS
QUE SE REVISAN EN EL MARCO DEL TLCAN.**

- Cemento
- Petroquímica
- Placa de acero al carbón
- Poliestireno
- Productos de Acero, Planos. Recubrimientos
- Tubos de Acero
- Utensilios de cocina de peltre
- Autotransporte
- Jitomate
- Cerezas
- Flores frescas
- SPRINT
- United Parcel Service (UPS)
- Propiedad intelectual
- Ley Helms-Burton.

Fuente: Agenda informativa. Secretaría de Relaciones Exteriores.
Dirección General para América del Norte. Marzo 1997.

El proteccionismo estadounidense constituye un blanco directo para México, contenido en una idea general de comercio justo a pesar del TLCAN.

4.1.1. COSTOS E IMPLICACIONES.

Debido a que las tarifas de Estados Unidos son bajas y las cuotas de importación legislativamente son de lenta aplicación, aún cuando son impuestas, aunado al TLCAN que reduce y elimina las tarifas y cuotas en diferentes periodos, la utilización de medidas de resguardo como derechos antidumping y derechos compensatorios han llegado a ser la práctica proteccionista más común de Estados Unidos.

Estados Unidos justifica la protección contingente con el argumento de que muchas prácticas comerciales extranjeras son desleales. Los proveedores extranjeros, por su parte, se quejan de que los cargos de deslealtad son hechos indiscriminadamente cuando mejoran sus posiciones en el mercado estadounidense.

La sola etiqueta de deslealtad puede interrumpir el comercio al establecer una investigación formal cuyo resultado se desconoce; consecuentemente, el nivel de impuestos que se impondrá es también desconocido.¹⁴²

De acuerdo a esto, la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM).

Considera que las barreras no arancelarias desalientan y causan daños económicos muy severos (especialmente al sector exportador) ya que de primera instancia se prohíbe la comercialización de estos productos¹⁴³

¹⁴² *Ibidem* p. 125

¹⁴³ Serapio Martínez, Jesús. "Barreras no arancelarias". ANIERM. Vol. XXX. No. 175, 1997. p. 7

El conflicto en el que se entra cuando un producto mexicano no posee un arancel de importación, no es tan grave al que si le aplican una barrera no arancelaria, ya que el producto puede ser detenido en la aduana de ese país por no cumplir con la regulación no arancelaria, y esto puede provocarle grandes costos que podría implicar hasta la pérdida total del producto.¹⁴⁴

Sin embargo, es importante señalar que no sólo la protección afecta al país exportador, sino, también al país que ejerce esa medida, en este caso Estados Unidos.

Muchas personas implicadas en la elaboración de la política comercial de Estados Unidos, así como hombres de negocios reconocen -en principio- que los beneficios del proteccionismo se encuentran orientados en los trabajadores y dueños de las industrias específicas. En cuanto a los que en realidad pagan el costo real de protección son los siguientes:¹⁴⁵

- * Los Consumidores: pagando precios altos por bienes de mala calidad .*
- * Los contribuyentes: pagando altos impuestos para financiar subsidios.*
- * Los trabajadores: pierden oportunidades de nuevos empleos.*
- * Distribuidores: sus compañías sufren al contraerse el mercado para los productos de importación.*

De esta manera, la protección utilizada para proteger el mercado nacional, claramente impone un costo para las dos partes.

En este contexto, “existe un número estimado del costo de las restricciones a las importaciones para la economía de Estados Unidos, por ejemplo, se estima que en 1991 los costos de protección para bienes industriales podrían haber sido de \$20,000 millones de dólares a \$30,000, los costos para los consumidores excedieron \$50,000 millones de dólares en ese mismo año.

¹⁴⁴ *Ibidem.* p. 8

¹⁴⁵ GATT. *Trade Policies for a better future.* Editorial GATT, Génova. 1985. p. 60

En 18 de 31 casos analizados, el costo para salvar empleos fue de \$100,000 dólares o más en ese año, por más restricciones a las importaciones de acero, los consumidores estadounidenses han pagado entre \$240,000 y \$750,000 dólares, en televisores a color el costo ha sido de \$420,000 dólares, automóviles \$105,000 dólares.

Los costos en protección para la industria nacional estadounidense son pagados de manera desigual, para la gente pobre, los precios en el vestido y bienes de consumo básico se han incrementado de manera acelerada".¹⁴⁶

También, el estudio señala que un impuesto a las importaciones son un impuesto a las exportaciones, debido a la utilización de importaciones destinadas a la producción. ejemplo, un impuesto en el petróleo incrementa los costos de producción de bienes destinados a la exportación.

Asimismo los subsidios utilizados para la protección de industrias ineficientes son soportados por aquellas industrias eficientes.

Entonces, si los costos de protección son altos y los beneficios del libre comercio persuasivos, ¿por qué el interés de un persistente proteccionismo?, las razones son tanto políticas como económicas.

Como pudimos observar en el capítulo II, un potencial factor político favoreciendo el proteccionismo es la diferencia de la distribución de los costos y beneficios. Los beneficios fluyen para un grupo muy pequeño de firmas y trabajadores. Los costos, por otra parte, son generalmente cubiertos

¹⁴⁶ CRS. Report for Congress. U.S. Trade Policy: Free Trade-Fair trade and their discontents. Editorial . New York, 1995. p. 7

por toda la economía, a pesar de que estos grupos proteccionistas son muy pequeños, es más fácil movilizar un soporte político para protección que para su oposición.

Así mismo, la reserva de protección para las industrias nacientes ha sido establecida para dar tiempo a la industria a estabilizarse en el mercado en competencia con las mercancías extranjeras. Sin embargo, esta protección debería ser otorgada sólo por períodos temporales y:

- 1. La protección debería ser temporal y justificada, usualmente las industrias nacientes protegidas no están creciendo y remover o eliminar la protección es difícil por la movilización de grupos para tener soportes políticos.*
- 2. La protección parece ser una tendencia para usar este argumento por algunas industrias que se consideren nacientes y no lo son.*
- 3. La utilización de subsidios debería ser justificado efectivo, transparente y fácil de remover.*
- 4. Si la protección a la industria es justificada, la industria debería ser competitiva en un período determinado y ser capaz de incrementar fondos de capital privado para el mercado¹⁴⁷*

4.1.2 POSIBLES SOLUCIONES PARA CONTRARRESTAR LA POLÍTICA PROTECCIONISTA

Sería preciso corregir la tendencia proteccionista de las instituciones presentes que utilizan en gran medida los legítimos mecanismos de defensa contra prácticas comerciales injustas.

¹⁴⁷ *Ibidem* p.14

Ante esta situación, Bhagwati plantea que: “para reducir el mínimo la apropiación de los mecanismos contra el dumping y derechos compensatorios por parte de los proteccionistas con propósitos de hostilización restricción comercial, sería útil elaborar procedimientos institucionales imparciales haciendo que los paneles bilaterales (de preferencia) multilaterales investiguen las quejas autorizando la imposición de penas contra los demandantes cuyas quejas fueran declaradas frívolas y destinadas sólo a la hostilización y fijando una marca mucho más alta para conceder el alivio a las importaciones (por ejemplo, no se brindaría ningún alivio en un caso sobre derechos compensatorios a menos que el subsidio excediera, digamos el 20 por ciento en lugar de las minúsculas sumas que ahora se compensan.

“Al mismo tiempo, el tratamiento diferencial y adverso para las prácticas comerciales de los proveedores extranjeros con respecto a las propias, y las interpretaciones deliberadamente restrictivas sobre la “deslealtad” en prácticas comerciales legítimas, deben ser documentadas a nivel institucional en forma regular con el fin de que se garantice una mayor transparencia y, por tanto, una posible reforma mediante el esclarecimiento y la obstaculización”¹⁴⁸

De estas propuestas, podría surgir la creación de una comisión la cual se encargue de sancionar los procedimientos de defensa utilizados solamente para la restricción comercial.

Así, las partes que incurren de manera frecuente en el uso de estos mecanismos, se limitarían a utilizar este tipo de investigaciones con represalia a una sanción en caso de que no fueran efectivas dichas demandas.

¹⁴⁸ Bhagwati, Jagdish. *Economía Proteccionista*. Editorial Gernika, México. 1989, p. 131

También, “resultaría lógico combinar una protección temporal (proporcionada bajo las medidas de resguardo con la ayuda para el ajuste, (como programas de capacitación para los obreros). En vista que las restricciones presupuestarias en el presente afligen a la mayoría de los gobiernos (y ciertamente al de EU), una vía atractiva y factible para lograr lo anterior, sería integrar las recaudaciones que se obtienen de la utilización de aranceles para suministrar una protección temporal con el financiamiento de la asistencia para el ajuste”.

Además, Bhagwati considera viable una propuesta política que combina tres elementos:

- 1. En lugar de las restricciones voluntarias a la exportación, la acción de resguardo utilizaría el arancel no discriminatorio.*
- 2. Los ingresos generados por el arancel serían empleados con el fin de financiar la ayuda para el ajuste, posiblemente a través de un fondo común en el que se reúnan todas las recaudaciones por el arancel.*
- 3. El arancel de protección se fijaría explícitamente de acuerdo con un calendario temporal para reducirlo.¹⁴⁹*

Esta combinación de políticas propuestas representaría la posibilidad de darnos una alternativa viable en contra del régimen de las restricciones voluntarias a la exportación y para evitar que el sistema comercial liberal se encamine hacia un comercio discriminatorio.

¹⁴⁹ *Ibidem*, p. 135

Así, una política como éstas, podría garantizar que la protección por resguardo fuera transparente y temporal.

En el caso del proteccionismo estadounidense en el TLCAN “los exportadores mexicanos han solicitado a las autoridades comerciales se establezcan políticas espejo para la importaciones provenientes de los países que nos aplican éstas, o bien que se establezca un acuerdo más justo para el intercambio comercial.”¹⁵⁰

Ante la propuesta para la aplicación de estas políticas espejo, Bhagwati maneja la teoría “ojo por ojo”, la cual señala que: “el comercio y la inversión pueden llevar a un sector de la economía de un país que es objetivo potencialmente del proteccionismo al campo de antiproteccionismo mediante la creación de rehenes. En este juego, un país cuya exportación en un sector determinado se ve amenazada con barreras amenaza a su vez con erigir obstáculos en represalia contra un exportador potencialmente afín y eficiente del país defensor.

Sin embargo, “la mayor vinculación crea la posibilidad de que se tomen más rehenes, no siempre resulta fácil encontrar industrias dispuestas a ser utilizadas en este juego estratégico. Puede cosechar ganancias a corto plazo de la protección impuesta en represalia a las exportaciones rivales.”¹⁵¹

Este tipo de política podría resultar contraproducente, puesto que únicamente es utilizada como represalia, sólo, perturbaría las condiciones establecidas de los mercados y pueden invitar a su vez a que se tomen más represalias que originen la guerra comercial.

¹⁵⁰ Serapio Martínez, Jesús. *Op. Cit.* p.5

¹⁵¹ Bhagwati, Jagdish. *Economía Proteccionista.* P. 94

En otra propuesta, “El gobierno mexicano debe insistir, también, en la observancia de la apertura como está pactado, en su defecto, en el inicio de platicas formales para modificar el tratado, ya que no hay que olvidar que el TLCAN es una ley”.¹⁵²

Aunque esta última propuesta se ha llegado a considerar “los líderes del comercio organizado en el país y en la ciudad de México manifestaron su rechazo a que sea renegociado el TLCAN sólo debe ser respetado el acuerdo. Pese a sus problemas que han surgido desde su entrada en vigor, el balance de tratado ha sido positivo para México y Estados Unidos”.¹⁵³

Los líderes afirmaron que los grupos estadounidenses que buscan renegociarlo se guían por el proteccionismo, y en efecto, “el 17 de noviembre de 1995 algunos congresistas presentaron un proyecto de ley para la cancelación del acuerdo comercial y de haberse aprobado esta iniciativa los Estados Unidos se hubieran retirado del TLCAN el primero de octubre de 1997”.¹⁵⁴

Lo que debe exigir a los participantes en el acuerdo es que se respete lo estipulado en el mismo, que fue avalado por los gobiernos de las tres naciones de América del Norte.

Se debe promover el cumplimiento de lo pactado y no obstruir el acceso de productos mexicanos a Estados Unidos como ha sucedido en el caso del jitomate y el transporte de carga y pasajeros, entre otros.

¹⁵² Serapio Martínez, Jesús. *Op. Cit.* p.5

¹⁵³ Zúñiga, Mariel. “Se oponen empresarios a renegociación del TLC”. *Reforma* 01-agosto-97. p.5-A

¹⁵⁴ Cason, Jim. “Presentan en Estados Unidos proyecto de ley para cancelar el TLC”. *La Jornada*. 17-nov.-1995. p.61

4.2. LOS PANELES BINACIONALES, UNA SOLUCIÓN INSTITUCIONAL.

El Tratado de Libre Comercio establece un mecanismo de tribunales independientes, conocidos como paneles, para la revisión de las soluciones definitivas en materia antidumping y cuotas compensatorias que hayan dictaminado las autoridades competentes de los países signatarios.

A solicitud de una persona que, conforme al derecho del país importador, tenga derecho a la revisión judicial de una resolución del país importador o exportador sustituirá la revisión judicial por tribunales arbitrales binacionales.

La tarea principal del panel consiste en determinar si la entidad investigadora efectuó su decisión cumpliendo los requisitos establecidos por la legislación interna. Para ello se estableció como requisito que un panel aplicará las normas e interpretaciones legales de revisión judicial vigente en el país donde la investigación administrativa tuvo lugar.

La jurisdicción de los paneles les permite determinar si las resoluciones definitivas se ajustan a lo establecido en las normas de derechos antidumping y derechos compensatorios aplicables en el país en que la resolución fue dictada.¹⁵⁵

El acuerdo define “norma de derechos antidumping y derechos compensatorios “de una manera amplia incluyendo en tal definición a todas la leyes, precedentes judiciales, exposiciones de motivos del legislador y prácticas administrativas”.¹⁵⁶

¹⁵⁵ García Moreno, Carlos et al. “Los paneles como mecanismo de defensa”. **La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá**. Editorial Siglo XXI, México, 1992. p.233

¹⁵⁶ Ver. Artículo XIX del TLC.

En el TLCAN también se establece un procedimiento para la impugnación extraordinaria, así como los fundamentos para invocar este procedimiento. “Una vez dictada la resolución del tribunal arbitral o panel, cualquiera de los países involucrados en la controversia podrá solicitar la instalación de un comité de impugnación extraordinaria integrado por tres jueces. Este comité -anulará- la resolución original si concluye que ha presentado alguno de los supuestos para invocar la impugnación extraordinario. En ese caso, se establecerá un nuevo tribunal arbitral.

Un país miembro podrá solicitar que un comité especial determine si la aplicación de la ley de uno de los países ha:

- A) *impedido la instalación de un tribunal arbitral;*
- B) *impedido que el tribunal arbitral dicte una resolución definitiva;*
- C) *impedido la ejecución de la resolución del tribunal arbitral o negado su fuerza y efecto obligatorios; o*
- D) *incumplido en lo relativo a brindar la oportunidad a un tribunal judicial independiente, de conformidad con los principios dispuestos en derecho interno, la revisión judicial de los fundamentos de la resolución administrativa objeto de una controversia.¹⁵⁷*

Si el comité especial concluye que se incurre en alguno de los supuestos previstos, los paneles involucrados buscarán solucionar el asunto tomando en cuenta la determinación del comité. Si no logran llegar a un acuerdo, el país reclamante podrá suspender el sistema de paneles con respecto al otro país o suspender otros beneficios derivados del Tratado.

¹⁵⁷ García Moreno, Carlos et al. *Op cit.* p. 224..

Por otra parte, el Tratado confirma el derecho de cada país miembro para conservar la aplicación de su legislación en materia de antidumping y cuotas compensatorias.

Sin embargo, si un país miembro pretende enmendar sus leyes antidumping o en materia de derechos compensatorios, será necesario que informe específicamente al otro país de las enmiendas. Cualquier cambio propuesto debe ser consistente con el GATT, los Códigos Antidumping y de Subsidios, así como con el objeto y propósito del Acuerdo.

Respecto a las enmiendas en esta materia, en medida en que se apliquen a las importaciones “procedentes de otro país signatorio, podrán ser revisadas por una instancia arbitral para detectar conflictos en el GATT y TLCAN, ya que si un tribunal arbitral determina que existe conflicto y, una vez ajustado el mecanismo de consulta no hay acuerdo en la solución, el país que solicita tal revisión podrá adoptar medidas legislativas o administrativas equivalentes o bien denunciar el Tratado”.¹⁵⁸

Cada panel o tribunal arbitral se encontrará integrado por cinco miembros. Para escogerlos, cada una de las partes procede a seleccionar a dos y el quinto panelista es escogido por acuerdo de las partes.

Los paneles pueden afirmar la resolución definitiva o revocarla, la autoridad administrativa debe acatar la decisión del panel. El cumplimiento de las resoluciones emitidas por el panel serán de carácter obligatorio.

De acuerdo con la utilización de los tribunales arbitrales o paneles como mecanismos para la solución de controversias en resoluciones finales. “Los

¹⁵⁸ *Idem.*

principales efectos del sistema de paneles consisten en mejorar las condiciones de la revisión judicial. Si bien, los problemas se concretan en la etapa de las investigaciones administrativas sobre prácticas desleales, al sustituir la revisión judicial por un procedimiento internacional mucho más accesible, rápido, simple, especializado y confiable.

“La revisión a través de los paneles disminuye el efecto desalentador sobre el comercio tales disputas crean, mientras se ventilan lentamente mediante los tribunales o mecanismos de resolución de disputas del GATT”.¹⁵⁹

El involucramiento de ciudadanos de ambos países en el proceso de resolución de disputas, será de mayor satisfacción ya que ambas partes implicadas en la controversia van a estar negociando reglas comunes en el área de derechos antidumping y derechos compensatorios para remplazar las resoluciones existentes, que cada vez son más vista como barreras comerciales.

Los procedimientos del panel binacional podrían resultar en determinaciones más predecibles en los casos de Estados Unidos que involucran a exportadores mexicanos dado que habrá cinco panelistas decidiendo un caso en lugar de un sólo juez. Las decisiones emitidas por una sola persona.

“Pues, las decisiones actuales de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos no ha emitido esa predecibilidad y continuidad, prueba de ello son las decisiones (muchas veces confusas) incompatibles sobre el

¹⁵⁹ *Ibidem*, p.239

importante asunto de la especificidad para determinar si un subsidio es o no compensable bajo la ley estadounidense”.¹⁶⁰

De acuerdo con Gary Horlick *“existen varios problemas en el funcionamiento de estas cortes. Uno de los más importantes es relevante al tiempo que les lleva decidir un asunto. Este problema es relevante debido a que implica un costo económico.*

Durante ese periodo el exportador se ve afectado por una resolución final que lo obliga a seguir pagando derechos por los productos que exporte mientras esa resolución mantenga su vigencia.

*En principio ninguna corte está sujeta a términos legales dentro de los cuales tenga que llegar a una decisión final. Sin embargo, la experiencia muestra que la primera apelación ante la ITC tomando cuando menos un año y que una tardanza de los otros años entre la resolución administrativa definitiva y la decisión de la ITC no es infrecuente.*¹⁶¹

¹⁶⁰ Debra P. Steger. “The dispute Settlement mechanism of the Canada-U.S. Free Trade Agreement” (publicado por Carlos García en su artículo. **Los paneles como mecanismo de defensa.** p.236

¹⁶¹ Horlick, Gary “Improvements in trade remedy law and procedure under the Canada- U.S. Free Trade Agreement ”. Citado por Carlos García en su artículo. **Los paneles como mecanismo de defensa.** p.237

Conclusiones

CONCLUSIONES

La apertura comercial mexicana ha enfrentado grandes retos hacia el exterior desarrollándose de una forma completamente acelerada. Dejando atrás el modelo de sustitución de importaciones de 1940 a 1982 cuya característica primordial fue un proteccionismo económico. Este modelo, sin embargo no obtuvo el éxito deseado, varias razones entre las cuales destacan:

- a) dependencia tecnológica
- b) requerimientos de insumos no fabricados en nuestro país
- c) interrelación con otras economías

Estas obstaculizaron el crecimiento interno debido a la alta protección de los productores y trabajadores mexicanos.

Debido a estas circunstancias el entonces presidente de México Carlos Salinas de Gortari, impulsó la apertura comercial que ya había iniciado su antecesor en 1982, por lo cual elevó la imagen de México al extranjero para promover al mismo tiempo el libre comercio con Estados Unidos. Antes tuvo que realizar una serie de reformas al Estado mexicano como la privatización, modernización y adelgazamiento del Estado, entre otras, basándose en el marco doctrinario del liberalismo social mexicano.

Así después de esta serie de reformas económicas, las cuales dotaron a nuestro país de un grado de confianza para atraer capital y tecnología requerida para poder enfrentar un crecimiento futuro.

La firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, colocó a México como un puente principalmente entre nuestro vecino del norte y el resto del Hemisferio, pero esencialmente se convirtió en el mejor aliado de Estados Unidos, en este nuevo orden mundial, dividido por bloques comerciales. Porque, se explicaba, era necesario no quedar fuera de este contexto y así enfrentar los nuevos retos que se venían presentando. De esta forma México pasó de una economía cerrada a ser una de las economías más abiertas del mundo.

Es importante señalar que las características primordiales de formación de bloques económicos son la complementación industrial así como económica, y el aprovechamiento de las ventajas comparativas que fueron determinadas desde David Ricardo. Por ello, México debería aprovechar éstas con el objetivo de aumentar su participación en el proceso globalizador y exigir reciprocidad en el intercambio comercial.

No obstante, como lo demostramos en este trabajo Estados Unidos permanece imponiendo una serie de medidas proteccionistas dentro de su política comercial en un marco de libre comercio, lo cual transgrede lo estipulado dentro de este tipo de economías abiertas.

Esta política comercial se caracteriza por ser a la vez flexible y compleja, ya que está sujeta a la acción de diversos grupos políticos y económicos. Por lo que es muy difícil que sus socios comerciales puedan asegurar sus relaciones con este país.

Por lo tanto, pudimos percatarnos, que existe una gran contradicción en torno a su política comercial debido a que, se dice ser neoliberal, pero no

abandona sus medidas proteccionistas, las cuales se traducen principalmente en sus leyes comerciales. Por ello Clinton debe enfrentarse a este nuevo reto y basarse ya en una nueva táctica de verdadera competitividad y poner en balance las presiones del Congreso ya que continuamente obstaculiza esta interacción comercial.

Estados Unidos decidió por cuestiones estratégicas, negociar este acuerdo de una forma bilateral que hacerlo dentro del seno de la OMC. Debido a que así podrá incrementar su poder de negociación y por ende poder presionar a sus socios.

Como hemos observado en este trabajo, la política comercial de Estados Unidos se encuentra condicionada a las relaciones de poder existentes en ese país. Los grupos de interés proteccionistas tienen la capacidad de organizarse y demandar protección a su gobierno.

La administración estadounidense, contrariamente al concepto de “libre comercio”, utiliza restricciones comerciales de manera unilateral para proporcionar protección a los sectores de su economía que incapaces de competir con las importaciones. Es decir, utilizan su poder político para contrarrestar la entrada de mercancías.

Podemos afirmar que, debido al debilitamiento de Estados Unidos en su posición negociadora en los acuerdos multilaterales, este país prefiere negociar acuerdos de libre comercio de manera bilateral en los cuales obliga a sus socios comerciales a aceptar sus imposiciones.

Como se pudo observar en esta investigación, las contradicciones en la economía estadounidense son claras. Por una parte, obliga a sus socios

comerciales a liberalizar su economía en materia de comercio e inversión, y por la otra, emplea medidas proteccionistas para proteger su mercado.

Otro asunto que percatamos fue que los intentos estadounidenses a través del GATT, de liberalizar a los países miembros y obtener una mayor protección para su propiedad intelectual no han funcionado. Por consiguiente pretende ir avanzando en ese sentido con base a los acuerdos bilaterales.

Además nos queda claro que Estados Unidos está buscando su crecimiento económico interno con base en el incremento de sus exportaciones. Evidentemente el TLCAN es parte de la estrategia estadounidense para incrementar su competitividad internacional, consolidar su dominio regional e impulsar y estabilizar su crecimiento económico. De esta manera, la política comercial estadounidense se define como multilateral, por sus negociaciones en el GATT; bilateral por la firma de acuerdos de libre comercio, y unilateral así como proteccionista en el uso de su legislación. Con respecto al marco jurídico estadounidense, este representa una gran variedad de medidas proteccionistas las cuales funcionan como la Ley Abuelo. Es decir que se pueden utilizar las leyes más antiguas para restringir el comercio exterior o proteger su economía, a pesar de que exista una nueva ley que especifique lo contrario.

En lo referente a la disputa comercial del jitomate entre México y Estados Unidos, se llegó a un acuerdo en el que, se ha dicho, se benefician a ambas partes. Su duración es de cinco años, pero puede suspenderse si Estados Unidos encuentra que se ha cometido alguna violación a éste. Sin embargo, México debería exigir alguna medida que lo proteja en cuanto a las imposiciones de su socio comercial, ya que continuamente impone sanciones

comerciales en cuanto ve afectada su producción nacional. Estas van desde imposición de cuotas compensatorias, salvaguardas, dumping, medidas sanitarias y fitosanitarias, en suma una serie de barreras no arancelarias.

En lo referente a la acusación por parte de los agricultores de Florida, de que el jitomate mexicano cometió dumping no se llegó a determinar que haya existido éste. Sin embargo, los agricultores de Florida presionaron al presidente Clinton, debido a que veían afectada su industria nacional, ya que el producto de México es más vendido en Estados Unidos, durante el tiempo de la acusación este producto alcanzó un aumento de 130%, mientras que el producto estadounidense cayó en un 30%.

El presidente norteamericano William Clinton tuvo que hacer frente a las presiones de los grupos, ya que éstos de antemano estaban en contra del TLCAN, y representaban un gran porcentaje de votos que eran necesarios para su reelección. Por lo que podemos señalar que este problema estuvo plagado de la coyuntura político electoral. Con el acuerdo al que llegaron ambos países, Clinton aseguró su reelección. Una vez más dejándose llevar por aspectos que directa o indirectamente actúan en el ánimo de Estados Unidos en la decisión de política comercial hacia México.

Con todo lo que hemos venido argumentado que podemos asegurar que la imposición de barreras no arancelarias obstaculizan el libre comercio entre ambos países, éstas no están prohibidas, pero se debería sancionar al país que sólo las utilice como un pretexto de daño a su industria, y lo que debería suceder es que cuando un país esté en desventaja con el otro, se debería buscar la forma de ser más competitivo, pero no tratar de ganar a cualquier modo aún cuando no se tenga la infraestructura adecuada.

Además, medidas unilaterales que imponen Estados Unidos son una falta al cumplimiento de sus acuerdos y demuestra que el tratado se puede ir ajustando en el transcurso de su aplicación. Con lo cual Estados Unidos denuncia su aplicación, y suspende ésta cuando así lo requiera, por lo que México debe hacer lo mismo en sectores sensibles o especiales como el sector agrícola. De esta forma protegería su producción nacional.

Por lo tanto, consideramos que México debe utilizar los paneles bilaterales autorizando la imposición de penas contra los demandantes cuyas quejas fueran declaradas como frívolas y destinadas sólo a la hostilización y fijando una marca alta para conceder el alivio de las importaciones. De esta forma reduciría al mínimo la aprobación de los mecanismos en contra el dumping y los derechos compensatorios, por parte de grupos o gobiernos proteccionistas. Ya que continuamente se enfrenta a una política comercial estadounidense de carácter proteccionista. Con un creciente uso de barreras no arancelarias y de diversas medidas unilaterales.

Además es algo contradictorio hablar de libre comercio entre ambas naciones, debido a que con la entrada del TLCAN, México tendría un acceso más libre al mercado estadounidense sin embargo, esto no ha sucedido, por lo que parece que sólo se tiene que beneficiar uno de los dos y claro es el que lleva un grado de desarrollo económico más elevado. Y es increíble que a más de tres años de entrada en vigor, el Tratado no tenga la capacidad de acabar con el uso desmesurado de estas medidas proteccionistas. Entonces tenemos la necesidad de preguntarnos ¿sería necesario revisar el contenido del Tratado?, ya que dentro de sus principales objetivos está el de eliminar barreras al comercio, así como promover las condiciones para que se dé una competencia más justa entre los países integrantes.

Finalmente, la política comercial estadounidense es un factor determinante para presionar a nuestro país. por medio de las restricciones comerciales Estados Unidos emplea presiones para obtener mayores beneficios del intercambio comercial.

Como se mencionó en la hipótesis de este trabajo, en efecto, el jitomate mexicano ha sido un elemento de negociación política utilizado por parte de Estados Unidos para así imponer condiciones a México.

De tal forma que Estados Unidos tiene sectores con bajo productividad o grupos de interés que piden al gobierno protección, ésta, les es otorgada independientemente que existan acuerdos en contra del proteccionismo.

El uso de barreras no arancelarias así como las demandas por supuestas prácticas desleales, entre las que encontramos dumping y subsidios a la exportación representan la manera más común de ese proteccionismo.

El tiempo en solucionar estas demandas es demasiado largo e incluso, sólo se da una pequeña esperanza para que los productos puedan ingresar al mercado de Estados Unidos.

De esta forma, los productos mexicanos que se encuentran en esta problemática, deben ajustarse a las demandas estadounidenses sin que el gobierno mexicano actúe de manera firme y rápidamente para lograr una solución.

Ante esta situación, el gobierno de México debe tener una posición en defensa del productor nacional insistiendo que el acuerdo sea respetado.

Glosario

GLOSARIO

- ↳ **Arancel:** Impuesto que se aplica a los artículos importados de un país a otro.

- ↳ **Barreras no arancelarias:** Es toda medida implementada por un gobierno para proteger a la economía nacional y al proceso industrializador, tales medidas protegen las importaciones.

- ↳ **Cuota - arancel:** Se aplica un arancel (impuesto) para una cantidad específica de los productos importados.

- ↳ **Cuotas de exportación:** Restricciones al valor o volumen de ciertas exportaciones, con el fin de proteger a los productores y consumidores nacionales en algún caso posible contra la escasez temporal de artículos.

- ↳ **Derechos compensatorios:** Son impuestos especiales sobre las importaciones para de alguna forma contrarrestar los beneficios de subsidios concedidos a la exportación de un país.

- ↳ **Dumping:** Significa vender un producto en un mercado extranjero por debajo del costo, o por debajo del precio que se cobra internamente. El dumping es una práctica comercial injusta, que perjudica a los productores de artículos semejantes de otros países.

- ↳ **Globalización:** Nueva fase de internacionalización de los mercados, que pone en dependencia recíproca a las empresas y a los países, en grados absolutamente originales.
- ↳ **Liberalización:** Es la reducción de aranceles y eliminación de otras medidas que obstaculizan el comercio entre países.
- ↳ **Medidas no arancelarias:** Son las disposiciones no monetarias que impone un gobierno para restringir el comercio internacional.
- ↳ **Medidas sanitarias - fitosanitarias:** Este tipo de medidas protegen la vida y la salud humana, animal o vegetal, de los peligros de plagas de animales y vegetales, y de los contaminantes en algunos alimentos.
- ↳ **Normas:** Se entiende por normas a las especificaciones técnicas las que determinan las características de un producto en cuanto a dimensiones, calidad, rendimiento o seguridad.
- ↳ **Panel:** Mecanismo de tribunales independientes, para la revisión de las soluciones definitivas en materia antidumping y cuotas compensatorias que hayan dictaminado las autoridades competentes de los países signatorias del TLCAN.
- ↳ **Política comercial externa:** Se entiende como el conjunto de medidas de carácter fiscal y administrativo, que controlan, regulan y comprueban los tránsitos de entrada y salida de mercancías y servicios, de esta manera, viene a ser un conjunto de leyes, apoyos, permisos, reglamentos o prohibiciones a que deben de sujetarse los artículos que son objeto de comercio exterior.

- ↳ **Prácticas desleales:** Es un apoyo gubernamental extraordinario a las empresas - como subsidios a la exportación - que proporciona ventajas indebidas a un país en la competencia internacional.
- ↳ **Proteccionismo:** Sistema económico que defiende la protección de la *producción nacional*.
- ↳ **Reciprocidad:** Acción mediante la cual los gobiernos se otorgan mutuamente concesiones similares.
- ↳ **Restricciones cuantitativas:** Se imponen límites a la cantidad de productos que pueden ser importados o exportados, los cuales se traducen frecuentemente en cuotas.
- ↳ **Salvaguardas:** Son medidas proteccionistas que un gobierno establece para salvar la actividad productiva, debido a que cuando un país vea que existe una amenaza grave para una actividad productiva puede recurrir a una *salvaguarda* que es una medida de emergencia para salvar temporalmente la actividad que se vea amenazada. Para ello se pueden **PARAR** las importaciones del extranjero.
- ↳ **Sistema Generalizado de Preferencias:** Es un sistema mediante el cual se alientan las exportaciones de mercancías manufacturadas y semimanufacturadas de los países en desarrollo a los países más avanzados, imponiendo aranceles menores, con cuotas.
- ↳ **Solución de controversias:** Mecanismo mediante el cual se busca dar una resolución de conflictos, por lo general entre árbitros escogidos por las

partes. Este procedimiento puede desembocar en recomendaciones o decisiones que obligan a las partes contratantes.

↳ **Subsidio:** Beneficio económico que concede un gobierno a sus productores.

↳ **Subsidios a la exportación:** Beneficios económicos que concede un Gobierno a sus productores o exportadores por la venta al exterior de sus bienes o servicios. En sí los subsidios se prohíben por que se consideran una práctica desleal al comercio.

↳ **Trato de nación más favorecida:** Es una norma de no discriminación en política comercial, en la cual cualquier beneficio adquirido por un país es automáticamente extendido a todos los demás miembros del GATT.

↳ **Unión aduanera:** Se forma por un grupo de naciones que previamente han eliminado los aranceles y otras barreras, para que se dé el libre comercio entre ambos. Por consiguiente, adoptan un arancel externo común para los artículos importados de países ajenos a la Unión.

↳ **Zona de libre comercio:** Eliminación de barreras arancelarias y la mayoría de no arancelarias que afecta el comercio entre un grupo de dos o más países. manteniendo cada uno su propio programa de aranceles para las importaciones procedentes de países que no son miembros.

Bibliografía

BIBLIOGRAFÍA

- Aho, Michael. *Trade Talks, America Better Listen!* Editorial Council on Foreign Relation. Primera edición, E.U., 1985. 178 Pp.
- Alvarez Aveldaño, Juan. *Dumping y Competencia Desleal Internacional*. Editorial Jurídica de Chile. Primera edición, Santiago de Chile, 1995. 282 Pp.
- Angeles, Luis. *Crisis y Coyuntura de la Economía Mexicana*. Editorial El Caballito. Tercera edición, México, 1982. 104 Pp.
- Berstein, C. Fred. *Estados Unidos en la economía mundial: estrategia para la década de los noventa*. Editorial Gernika. Primera edición. México 1990. 325 Pp.
- Bhagwati, Jagdish. *Economía proteccionista*. Editorial Gernika. Primera edición. México 1990. 162 Pp.
- Bhagwati, Jagdish. *Obstáculos al comercio internacional*. Editorial Gernika. Primera edición, México., 1989. 224 Pp.
- Blanco Mendoza, Herminio. *El Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y los Estados Unidos. Resumen de una Visión de la Modernización de México*. Ed. Fondo de Cultura Económica, México 1994.

- Boltuk, Richard. *Down in the Dumps, Administration of the Unfair Trade Laws.* Editorial The Brooking Institution. Primera edición, Washington D. C., 1991. Pp. 148
- Castañeda G. Jorge. *Límites de la amistad.* Editorial Joaquín Mortíz/Planeta. Primera edición. México.,1989. 499 Pp.
- Coriat B., “Globalización de la Economía y Dimensiones Macroeconómicas de la Competitividad”. *Trabajo y Democracia Hoy.* No. 37
- Damm Arnal, Arturo. *TLC, Oportunidades, Retos y Riesgos.* EDAMEX, México 1994, 126 Pp.
- Dieboldi, Williams. *Bilateralism, Multilateralism and Canada in US Trade Policy.* Editorial Council on Foreing Relation. Primera edición, , E.U., 1988. 205 Pp.
- Dresler, I. *American Trade Policy.* Editorial Institute for International Economics.Segunda edición, Washigton, DC, 1992. 453 Pp.
- Du Moris D., Stephen. *Political Reformism in Mexico.* 1995, 262 Pp.
- Faucci, Ricardo. *Liberalismo y Proteccionismo,* Ed. Oikos-Fau, S.A. Barcelona, 1989, 48 Pp.
- GATT. *Trade Policies for a Better Future, Proposal for Action.* Editorial GATT. Primera edición. Génova, 1985. Pp. 62

- Goldstein, Judith. **Ideas Interest and American Trade Policy**. Editorial Cornell University Press. Primera edición. Pp. 180. New York, 1993.
- Guillén R., Arturo “Bloques Regionales y Globalización de la Economía”. **Comercio Exterior**. México, Mayo 1994, 379 p.
- Gray, Peter. **Free Trade or Protection? a Pragmatic Analysis**. Editorial St. Martin’s Press. Primera edición. Pp. 174, New York, E.U. 1985.
- Heilbroner, Robert. **Cinco Retos Económico**. Editorial Edo Mex. Primera edición, Mexico, 1982. 138 Pp.
- Krugman, Paul. **¿Han Funcionado los Cambios en la Economía Mundial?** Editorial Gernika. Primera edición, México, 1992. 103 Pp.
- Krugman, Paul R. y Obsfeld Maurice. **Economía Internacional, Teoría y Política**, Ed. Mc Graw Hill, 3ra. Edición, España 1995, 962 Pp.
- Méndez, Sánchez Leonardo. **El Carácter Neoconservador del Liberalismo**, Pp.12-13
- Miller, Helen. **Resisting Protectionism. Global Industries and the Politics of International Trade**. Editorial Princenton University Press. Primera edición, New Jersey, E.U., 1988. 138 Pp.
- Miller, Henri. **Free Trade or Protectionism**. Editorial H W Wilson Company. Primera edición, New York, 1996. 160 Pp.

- Miller Willard, E. *America's International Trade*. Editorial Contemporary World Issues. Primera edición. E.U., 1996. 330 Pp.
- Miranda, José Luis. *El Espacio Económico del Neoliberalismo*, Pp. 19-20
- Navarrete, Jorge E. *Desequilibrio y Dependencia: Las Relaciones Económicas de México con el Mundo en los Años Sesenta*. Editorial F.C.E. Segunda edición., México. 1993. 134 Pp.
- Nye, Joseph. *Blound to lead, The Changing Nature of American Power*. Editorial Basic Books, Inc. Publishers. Primera edición, New York. 430 Pp.
- OCDE. *Cost and Benefits of Protection*. Editorial OCDE. Primera edición, París, 1985. 248 Pp.
- Ortiz Wadgymar, Arturo. "El Neoproteccionismo Norteamericano". *La Integración Comercial de México*. Ed. Siglo XXI, México 1992, 420 Pp.
- Presidencia de la República. *Hacia un Acuerdo de Libre Comercio entre México y Estados Unidos*. Dirección General Comunicación Social, México, 32 Pp.
- Pschard-Sverdrup, Armand B. *The U.S.-Mexico Fresh Winter Tomato Trade Dispute*. CSIS Americas Programa Washington, D.C. Volume VII Study 4 September 3, 1996, 15 Pp.
- Ramírez Burn, Ricardo. *La Política Económica en México 1982-1988*. Editorial UNAM. Primera edición, México, 1989. 142 Pp.

- **Rey Romay, Benito. La integración comercial de México a EU y Canadá.** Editorial Siglo XXI, Segunda edición, México 1992, 420 Pp.
- **Rhodes, Carolin. Reciprocity, US Trade Policy and the GATT regime.** Editorial Ithaca and London. Primera edición, E.U., 1993. 248 Pp.
- **Roett, Riordanetal. México y Estados Unidos. El Manejo de la Relación.** Ed. Siglo XXI, México 1989, 341 Pp.
- **Rogozinski, Jacques. “La Privatización de Empresas Paraestatales. La Experiencia de México”. Resumen de una Visión de la Modernización en México.** Ed. FCE, México 1994.
- **Rozental, Andrés. La Política Exterior de México en la era de la modernidad.** Editorial F.C.E. Primera edición, México, 1993. 197 Pp.
- **S. Departament of Commerce. Statistical Abstract of The United States.** 116 edición, 1996.
- **Salvatore, Dominick. Economía Internacional.** Ed. Mc Graw Hill, 3ra. Edición, México 1986, 344 Pp.
- **SECOFI. Tratado de Libre Comercio de America del Norte, fracciones arancelarias y plazos de desgravación de Estados Unidos.** Editorial SECOFI y Manuel Ángel Porrúa. Primera edición, México 1993, 530 Pp.
- **SECOFI. Tratado de Libre Comercio de America del Norte, Texto oficial.** Editorial SECOFI y Manuel Ángel Porrúa. Primera edición, México 1993, 1200 Pp.

- Solís, Leopoldo. **La Realidad Económica Mexicana: Retrovisión y Perspectivas.** Editorial Siglo XXI. Onceava edición, México, 1981. 107 Pp.
- Aarosan, Ariel. **Trade and American Dream.** Editorial The Universiti Press of Kentucky. Primera edición. EU 1992, 240 Pp.
- UNAM. **Informe TLC** Editorial UNAM. 1ra. edición, México 1992, 240 Pp.
- **United States Code Annotated. Custom Duties.** Editorial St. Paul, Minn West Publishing Co. Segunda edición. Washington 1988, Vol.19. 117 Pp.
- **United States Information. American economy.** Editorial. Segunda edición, Washington D.C. 1992, 211 Pp.
- Villarreal, René. **Liberalismo Social y Reforma del Estado, Nacional Financiera y Fondo de Cultura Económica,** Primera edición, México 1993, 394 Pp.
- Villarreal René, “**La Síntesis Neoclásica / Neokeynesiana**”. **La Contrarevolución Monetarista.** Fondo de Cultura Económica, México 1986, 560 Pp.
- Villarreal, René, **México 2010.** Ed. Diana, México 1988, 399 Pp.
- Weintraub, Sidney. **Matrimonio por Conveniencia: integración o divorcio de las economías.** Editorial. Diana. Primera edición, México 1994, 142 Pp.

- Weintraub, Sidney. *NAFTA at three, a progress report*. Editorial The Center for Strategic and International Studies. Primera edición. Washington D. C., 1997, 105 Pp.

REVISTAS Y PERIÓDICOS

- Agriculture in NAFTA. Analysis of liberalizing Trade Between The United States and Mexico. Editorial Office of The United States Trade Representative. Washington D.C. No. 20508, 1996.
- Comercio Exterior. Vol. 44 No. 6 México. Junio 1994, Pp. 40. La Conclusión de la Ronda de Uruguay: Resultados e Implicaciones. Ricardo Zapata Martí.
- Expansión. "1988 - 1994. La Transformación". México 1994, Noviembre, 30 p.
- Huerta G., Antonio. Ensayos y Artículos, Vol. 26, Núm. 101, Pp. 10-12
- Martínez, Jesús Serapio. "Las Barreras no Arancelarias: Obstáculo de Libre Comercio". Carta ANIERM, Núm.175, México, Abril 1997,28 p.
- Mercado Chacón, Juan José, "¿Quo vadis TLCAN?". Carta ANIERM, Núm. 175, México, Marzo 1997, 28 p.
- Mexican Investment Board Publications. Mexico your Partner for Growth.
- United States Trade Representative. Foreign Trade Barriers. Editorial National Trade Estimate Report, Pp.354. 1996.
- United States Trade Representatives Nafta Trade: Past, Present and Future. Editorial National Trade Estimate Report, Pp.183. 1996.

OTROS DOCUMENTOS

- Memoria II, El Tratado de Libre Comercio, Pp. 7
- Plan Nacional de Desarrollo 1989 - 1994.
- R. Golob, Stephanie. “¿Un Nuevo Orden Internacional?. La decisión de México respecto al Libre Comercio” en **Estados Unidos Informe Trimestral**. Vol. III, Núm. 1, Primavera 1993, 155 p.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Comunicado de Prensa, Dirección General de Comunicación Social, México, 18 de Enero de 1996.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Comunicado de Prensa, Dirección General de Comunicación Social, México, 2 de Julio de 1996.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Comunicado de Prensa, Dirección General de América del Norte, México, 28 de Octubre de 1996.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos (Resumen), en Suplemento de Comercio Exterior, México, Septiembre 1992, Pp. 14
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Comunicado de Prensa, Dirección General de Comunicación Social, México, 26 de Enero de 1996.

- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Comunicado de Prensa, Dirección General de Comunicación Social, México, 11 de Marzo de 1996.

- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Comunicado de Prensa, Dirección General de Comunicación Social, México, 22 de Abril de 1996.