



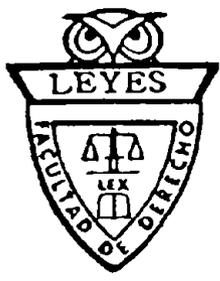
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO

“ANALISIS JURIDICO DEL CAPITULO VII DEL TLCAN (SECTOR AGROPECUARIO)”

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADA EN DERECHO
P R E S E N T A :

ELIZABETH CERVANTES SANCHEZ



DIRECTOR DE TESIS: Mtro. RICARDO RAMIREZ HERNANDEZ



CIUDAD UNIVERSITARIA

2005

m. 343573



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 esta 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.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

**FACULTAD DE DERECHO
SEMINARIO DE ESTUDIOS SOBRE
EL COMERCIO EXTERIOR**

OFICIO APROBATORIO No. L. 04/2005.

SR .ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ

Director General de Administración

Escolar de la UNAM

P R E S E N T E

Distinguido señor Director:

Me permito informarle que la tesis para optar por el título de licenciatura, elaborado por la pasante en Derecho **ELIZABETH CERVANTES SÁNCHEZ** con el número de cuenta 9434013-2 en este Seminario, bajo la dirección del **MTRO. RICARDO RAMÍREZ HERNÁNDEZ** denominada "ANÁLISIS JURÍDICO DEL CAPÍTULO VII DEL TLCAN (SECTOR AGROPECUARIO)" satisface los requisitos reglamentarios respectivos, por lo que con fundamento en la fracción VIII del artículo 10 del Reglamento para el funcionamiento de los Seminarios de esta Facultad de Derecho, otorgo la aprobación correspondiente y autorizo su presentación al jurado recepcional en los términos del Reglamento de Exámenes Profesionales y de Grado de esta Universidad.

El interesado deberá iniciar el trámite para su titulación dentro de los seis meses siguientes (contados de día a día) a aquél en que le sea entregado el presente oficio, en el entendido de que transcurrido dicho lapso sin haberlo hecho, caducará la autorización que ahora se le concede para someter su tesis a examen profesional.

Sin otro particular, reciba un cordial saludo.

ATENTAMENTE

"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"

Ciudad Universitaria, D.F., a 15 de marzo de 2005

MTRO. ALFONSO MUÑOZ DE COTE OTERO

Director del Seminario



**FACULTAD DE DERECHO
SEMINARIO DE
ESTUDIOS SOBRE EL
COMERCIO EXTERIOR**

DEDICATORIAS

Dedico este trabajo:

A mi Mamá porque me diste la vida, por cada uno de los momentos tristes y alegres que hemos compartido, porque todo lo que soy lo aprendí de ti, y sobre todo sin tu apoyo no hubiera podido culminar con mis estudios.

TE AMO MAMI GLORITA.

Miguel Ángel, porque me has enseñado que en la vida hay que luchar por lo que uno quiere, por ayudarme en los momentos que creí no poder resolver, gracias por alentarme en los momentos más tristes haciendo el papel de Papá.

A mi Papá Rubén Cervantes gracias por los momentos agradables que hemos pasado. Te quiero.

A mis Abuelitos Pateto y Nini que aunque ya no estén conmigo, se que estarían muy orgullosos de su nieta por haber culminado mis estudios, gracias por el amor que algún día me dieron.

LOS AMO ABUELITOS.

A mis Tíos Ada y Moisés les agradezco su apoyo y animo que me han brindado.

A mi Tía Nina porque se que donde estás me has cuidado, cuanto daría por compartir esta felicidad contigo, y decirte "lo logre". Fuiste mi segunda Madre, te extraño mucho, nunca olvidare lo que vivimos, esto es especialmente para ti. Gracias por ese inmenso Amor. TE AMO MAMI NINA.

A mi Hermana Yoyis por su gran apoyo que siempre me ha brindado, eres la hermana que siempre quise tener, te doy las gracias porque siempre estas para escucharme, y darme consejos cuando no se que hacer. Esto es también logro gracias a ti.

TE AMO HERMANA

A mi Cuñado Marco por ser mi amigo en todo momento, gracias por ese cariño y apoyo incondicional, y sobre todo por confiar en mí.

A mis primos Teto, Ana, Isrra, Coquis, Rocio y Juan solo recordarles que son importantes en mi vida, y agradecerles por su cariño y amor que me han brindado; sobre todo por aceptarme como soy.

A Will por ser alguien especial en mi vida, por escucharme, por tu apoyo, gracias por los momentos agradables que hemos pasado.

*A Sandra y Mónica por escucharme, ayudarme cuando fue necesario, y por los momentos compartidos.
Gracias amigas.*

A Sonia, Talía, Ricardo, Valeria, Arturo, Fabián, Vicente, muchas gracias por las experiencias buenas y malas que hemos compartido, por sus consejos y por continuar con la amistad a pesar de la distancia.

Al Lic. Ricardo Ramírez por su apoyo y conocimientos que me brindo durante la carrera los cuales me han sido de gran importancia en mi vida laboral, gracias por guiarme en todo momento con sus comentarios al dirigir el presente trabajo.

Y a todas aquellas personas que siempre estuvieron al pendiente de mí, durante este periodo les doy las gracias.

ANÁLISIS JURÍDICO DEL CAPITULO VII DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE (SECTOR AGROPECUARIO)

INDICE

INTRODUCCION

CAPITULO I

EL DERECHO AGRARIO EN MEXICO

1.2	Definición del Derecho Agrario	1
1.3	Antecedentes Históricos	4
1.4	Artículo 27 Constitucional de 1917	9
1.5	Programas de Ayuda Campesina	11

CAPITULO II

LA AGRICULTURA EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)

2.1	El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)	21
2.2	Organización Mundial del Comercio (OMC)	29
2.3	El Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay (ASA)	43

CAPITULO III

CAPITULO VII DEL SECTOR AGROPECUARIO EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

3.1	La Agricultura En América del Norte	76
3.2	El Capitulo Agropecuario	77
3.3	Otras disposiciones del TLCAN en el Sector Agropecuario	89
	(a) Medidas Sanitarias	89
	(b) Salvaguardas	92
	(c) Practicas desleales al comercio	87

CAPITULO IV

PROPUESTA

4.1	¿Se requiere modificar el TLCAN?	98
4.2	Otras alternativas existen	102
4.3	Proponer apoyo interno no distorsionantes de la producción o el comercio	103
4.4	Mejorar la administración de medidas sanitarias y fitosanitarias	105

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

SIGLAS UTILIZADAS

INTRODUCCIÓN

El sector agrícola mexicano presenta enormes retos comparado con otras regiones del mundo, culpar al TLCAN de los problemas del campo mexicano, así como de todos los factores que explican el atraso y pobreza del campesino mexicano, la apertura comercial nada tiene que ver.

El atraso del campo mexicano se origina con una demagógica reforma agraria que sembró inseguridad jurídica y corrupción, y aunque oficialmente ya terminó en la década pasada, todavía no se generaliza un régimen de propiedad que permita a los campesinos capitalizar sus tierras, asociarse y volverse competitivos, con la reforma que se hizo en 1992 al artículo 27 de la constitución, para que las sociedades mercantiles fuesen propietarias o administraran fincas rústicas, por lo que la propia constitución introdujo un sesgo en contra de la modernización y la explotación comercial de la agricultura, hecho que determinó en gran medida el atraso que ha caracterizado a este sector de la economía.

Lo que aseguró que el agro mexicano se volviera una fábrica inagotable de miseria fue la falta de ajustes a su estructura, desde la tenencia de la tierra, pasando por el marco legal hasta la forma como el gobierno apoya al sector con numerosos esquemas de protección.

De manera que la solución está en aprobar reformas estructurales como la fiscal o eléctrica que permitirían bajar el precio de los combustibles y la energía sin deteriorar las finanzas públicas, estos cambios sin duda dotarían de mayor productividad al sector agropecuario.

Este trabajo se encuentra conformado por cuatro capítulos en el primero se habla del Derecho Agrario en México desde la época prehispánica hasta nuestro días, mencionando el artículo 27 constitucional de 1917 y los programas de ayuda.

En el segundo señala cuando México decidió realizar una inversión en 1986 al ingresar al GATT y nuevamente en 1994 al poner en vigor el TLCAN, resumiendo el Acuerdo sobre Agricultura.

En el tercer apartado habla sobre el TLCAN, que genera oportunidades de hacer negocios, gracias al acceso preferencial que brinda, dentro del Capítulo del Sector Agropecuario, estableciéndose también que debe mantenerse estricta vigilancia sobre la aplicación de subsidios a la exportación de EE.UU. y Canadá e imponer impuestos compensatorios a las importaciones; esto aunado al rediseño de los programas de desarrollo agrícola que habrán de implementarse internamente, pondrá en una mejor situación competitiva y proporcionarle al campesino las herramientas para mejorar su calidad de vida y contribuir al crecimiento del país, así como el exigir el cumplimiento estricto de los permisos fitosanitarios conforme a las normas estipuladas en el TLCAN, debe exigirse el reconocimiento de las zonas libres de incidencia de plagas para liberar las exportaciones mexicanas a EE.UU.

El cuarto y último capítulo hace referencia a la importancia del TLCAN dentro de nuestro país como puente de comunicación entre EE.UU. y Canadá, en las exportaciones de productos a precios competitivos, e importaciones, asimismo hablamos de los apoyos no distorsionantes de la producción, como mejorar la administración de medidas sanitarias y fitosanitarias, y para finalizar el presente trabajo con el tema de los subsidios a la exportación.

Por lo anterior es interesante el estudio del TLCAN en el Capítulo del Sector Agropecuario, en sus diferentes aspectos, ya que genera oportunidades en México para poder lograr un crecimiento económico y elevar una productividad.

CAPITULO I

EL DERECHO AGRARIO EN MÉXICO

1.1 Definición del Derecho Agrario.

Como una explicación sociológica jurídica de las cuestiones agrarias, señalamos que en México a diferencia de otros sistemas jurídicos el Derecho Agrario tiene gran importancia social por los hechos históricos que le dieron origen y autonomía, pues hay países en los cuales los preceptos agrarios no han logrado dicha autonomía.

En México la independencia del Derecho Agrario se inicio al reconocerse la importancia de esta materia y la necesidad de su estudio, la independencia jurídica de esta materia es definitiva y se logró hasta el siglo XX, los dos términos Derecho y Agrario, forman la denominación de una moderna rama del Derecho que a principios del siglo XX inicio y obtuvo su independencia legislativa y didáctica.¹

Si la clasificación del Derecho en ramas y subramas nos da el criterio material, y el Derecho Agrario se distingue de las otras subramas por ser temporal y espacial, ese mismo criterio repercutirá en su definición, pues se definirá éste por su materia y ésta varia con las circunstancias tiempo-espaciales, esta es la razón por la cual se puede definir al Derecho in genere, pero las subramas del mismo es preferible determinarlas como sistemas jurídicos concretos.²

De acuerdo al párrafo anterior se trata en primer termino de un sistema jurídico y que este sistema normativo abarca dentro sus límites todas las leyes, reglamentos, disposiciones jurídicas en general, vigentes en un país y en una época determinados.

En consecuencia el Derecho Agrario en nuestro país es la parte de un sistema jurídico que regula la organización territorial rústica y todo lo relacionado con el logro de las

¹ Chávez Padrón, Martha, *El Derecho Agrario en México*, 14ª. ed., Editorial Porrúa, México. 2001, p. 60.

² *Temas de Derecho Agrario Mexicano*, 2ª ed., México, UNAM, 1988, p. 21.

explotaciones y aprovechamientos que ese sistema considera agrícolas, ganaderas o forestales, se trata no sólo de la tierra, sino de su explotación y en ella entran los créditos, la educación, seguros, etc., en pocas palabras la planeación integral de la explotación agrícola.³

Al definir el Derecho Agrario se buscan todos los puntos que regulan las normas agrarias de todos los sistemas y en los cuales coinciden, estos puntos normalmente son los relativos a la propiedad rústica y a su explotación, precisamente aquí difieren los sistemas jurídico-agrarios al añadir dentro de sus normas agrarias, disposiciones de minas, pesca, etc., por considerarlas como materia agrícola.⁴

Antes de conocer las definiciones de los diversos autores debemos saber que etimológicamente, Derecho Agrario (agrarius) significa: Conjunto de Leyes que regulan el Derecho sobre la labranza y cultivo de la tierra.⁵

Entre las definiciones del Derecho Agrario las más importantes de la Doctrina extranjera son las siguientes:

Ramón Vicente Casanova de la Facultad de Derecho de la Universidad de los Andes en Mérida, Venezuela indica que: El Derecho Agrario es el conjunto de normas y principios que regula las relaciones jurídicas nacidas del aprovechamiento de la propiedad territorial y que orienta y asegura la función social de ésta.⁶

Miguel Mejía Fernández sostiene que: Es el conjunto de normas que determinan el régimen de la sociedad rural así como el de su racional aprovechamiento.⁷

³ García Maynez, Eduardo, *Introducción al Estudio del Derecho*, Editorial Porrúa, México, 1978.

⁴ Chávez Padrón, Martha, *op. cit.*, p. 61.

⁵ *Temas de Derecho Agrario Mexicano*, 2ª ed., México, UNAM, 1988, p. 22.

⁶ Ruiz Massieu, Mario, *Reformas y Adiciones a la Ley Federal de Reforma Agraria, Derecho Federal Mexicano*, Editorial Porrúa, México, 1984, p. 16.

⁷ Lemus, Raúl, *Derecho Agrario Mexicano*, 8ª ed., Editorial Porrúa, México, 1996, p. 17.

En México, autores en la materia hablan del concepto de Derecho Agrario, tal es el caso del **Doctor Lucio Mendieta y Núñez**, el cual afirma que: Es el conjunto de normas, leyes, reglamentos y disposiciones en general, doctrina y jurisprudencia que se refieren a la propiedad rústica y a las explotaciones de carácter agrícola.⁸

Martha Chávez Padrón define al Derecho Agrario como parte del sistema jurídico que regula la organización territorial rústica, todo lo relacionado con las explotaciones y aprovechamientos que el sistema considera como agrícolas, ganaderas, y forestales y la mejor forma de llevarlas a cabo.⁹

Ángel Alanís Fuentes expresa: Es una rama del Derecho en general formada por un conjunto de normas, leyes, reglamentos, principios, doctrina y jurisprudencia, que tienen por objeto la resolución del problema agrario en México, es decir, el de la satisfacción de las necesidades de la clase campesina, inspirándose en un espíritu de justicia y equidad.¹⁰

José Medina expresa lo siguiente: El Derecho Agrario mexicano es una rama del derecho público (género próximo) que regula la tenencia y economía de los ejidos, tierras comunales, nuevos centros de población agrícola y en algunos aspectos, de la pequeña propiedad (diferencia específica).¹¹

Como se puede observar en las definiciones anteriores se maneja los mismos conceptos como son: tierra, campo, cultura, cultivo, campesino, territorio, predio rústico, explotación y aprovechamiento, en si todo lo involucrado con la agricultura.

⁸ Mendieta y Núñez, Lucio, *Introducción al Estudio del Derecho Agrario*, Porrúa, 1985, p. 140.

⁹ Chávez Padrón, Martha, *op. cit.*, p. 62.

¹⁰ Lemus, Raúl, *op. cit.*, p. 18.

¹¹ Medina, José, *Derecho Agrario*, Editorial Harla, México 1992, p. 29.

1.2 Antecedentes Históricos.

Los antecedentes históricos, sociológicos y políticos en México, le han dado al Derecho Agrario una importancia progresiva que se desarrollo paralelamente con su devenir social, en México el problema agrario se desenvuelve lentamente, pero estrechamente ligado a la singular trayectoria histórica de México.

El estudio de las cuestiones agrarias en nuestro país sigue siendo indiscutiblemente medular, el Derecho Agrario Mexicano, producto de nuestra realidad social, intenta resolver con sus preceptos uno de los más delicados y añejos problemas nacionales.

Recordemos que desde la época Precolonial entre los pueblos del Anáhuac la distribución territorial rústica era desproporcionada, pues los señores y guerreros detentaban las mejores tierras en cuanto a su calidad y cantidad; sin embargo, a la clase teocrática y al pueblo, también se les asignaron tierras.¹²

La gente del pueblo poseía tierras en pequeñas extensiones, pues el Calpulli era una parcela pequeña y pertenecía al Calputlalli como comunidad, el consejo del Calputlalli distribuía las tierras entre los solicitantes del mismo barrio para su explotación y uso personal, más no las otorgaban en propiedad sino con modalidades sociales.

A la simple comparación salta el marcado contraste que las propiedades presentaban a consecuencia de las diferencias sociales que muchos historiadores equivocadamente compararon con el feudalismo Europeo; sin embargo, al encontrar en el ejido actual formas del Calpulli precortesiano, evidenciando en el trazo de las ciudades como Teotihuacan y Monte Alban, el anonimato de sus pintores, arquitectos y escultores frente a las demandas de la colectividad, tiene que ver con que sea en México donde formalmente nazca a principios del siglo XX el nuevo Derecho Social, con sus subramas, cuando este país se

¹² *Ibid.*, p. 17.

encuentra así mismo tras una revolución político-social y encuentra en el fondo de lo social la antigua sensibilidad aborígen.¹³

Desde la llegada de los españoles a la Nueva España trajo con ello grandes problemas sobre la tierra entre los indígenas conquistados y los propios españoles, dicho problema encontró diversas razones para ser definitivo.

Es probable que con la llegada de los españoles, en la época colonial la primera propiedad indígena que paso a sus manos fue la particular y sobre todo, aquella que correspondió a los señores, los guerreros y la casta sacerdotal; el Teotlalpan, el Milchimalli, el Tlatocalli y el Pillalli, deben de haber sido las propiedades que por su significado desaparecieron.

Por otra parte y de acuerdo con los principios de la época y del derecho de conquista vigente en aquella etapa, de hecho ninguna regla de propiedad indígena fue respetada; el Altepetalli y el Calpulli fueron las propiedades comunales que se rescataron más tiempo debido a su carácter social, pero parece que con el tiempo confundieron sus características con el ejido, la dehesa, cercado y el propio.

Durante el coloniaje español no sólo la distribución territorial se agravó por sus contrastes desproporcionados que comenzaban por la división de castas sociales, sino que la explotación agrícola también se realizó mediante soluciones de hecho, opuestas a los mandatos de las Leyes de Indias.

La gravedad de estos hechos deben calcularse en un pueblo teórica y prácticamente considerado durante siglos como eminentemente agrícola; en el nuevo continente recién conquistado, los esclavos, negros e indígenas, fueron dedicados preferentemente a la agricultura, a pesar de que el problema de la esclavitud indígena se resolvió, España necesitaba de hombres que realizarán la explotación agrícola; así resultó que para coordinar la libertad de los naturales con las necesidades agrícolas coloniales sin que la

¹³ De Ibarrola, Antonio, *Derecho Agrario, el Campo, base de la Patria*, 2ª ed., Editorial Porrúa, México, 1986, p. 230.

conciencia religiosa se enfrentara a problemas, los indígenas fueron reducidos a encomiendas con intenciones piadosas, culturales y provisionales.¹⁴

Las ordenes legislativas indianas positivas eran justas; pero en la realidad se acataban, pero no se cumplían, la encomienda no fue provisional y con el tiempo se concedieron hasta por cinco vidas, nuevamente la crisis moral, religiosa y legalista apareció; pero a pesar de los alegatos a favor de los aborígenes y de las Leyes de India, la encomienda siguió en pie hasta fines del siglo XVIII.

En cuanto a la propiedad colectiva indígena, la extensión de una parcela apenas era equiparable a la de una peonía; por otra parte, también aquí las disposiciones vigentes no se observaron y las enajenaciones de bienes comunales o indígenas se efectuaron algunas veces, burlando la tutela fiscal o de las reales audiencias.

Cuando las ideas independentistas aparecieron, la corona española intento resolver rápidamente la situación reinante, pero a pesar de sus bandos, la población indígena rural ingreso a las filas independentistas.

El gobierno del México independiente encontró problemas agrarios ya definidos, pero todas las soluciones que legislaron se fundaron en planteamientos incompletos y erróneos de funestas consecuencias, pues remitieron la solución a colonizaciones agrícolas en terrenos baldíos, no propios para el cultivo.

Los latifundios continuaron subsistiendo y las leyes se enfocaron hacia la colonización en vez de disolver, o por lo menos de fraccionar, las grandes concentraciones territoriales, la colonización se utilizó ingenuamente como medio único e indirecto de contrarrestar el latifundio creciente; toda la legislación parte del falso supuesto de que la sola distribución poblatoria resolvería la mala distribución territorial.

¹⁴ Medina, José, *op. cit.*, p. 32.

A todo lo anterior se sumo el problema de la propiedad eclesiástica y el estancamiento de propiedades y capitales que provocó legislativamente la crisis pretendió resolverse mediante la Ley del 25 de junio de 1856; durante esta época se nota que el legislador tenía en cuenta más las razones políticas que el planteamiento sistemático de su objeto a normar, por esto tanto la Ley de Desamortización, como el decreto del 9 de octubre del mismo año y la Ley de Naturalización de 1859, se vieron enredados; interpretaciones políticas de supuesta legalidad desvirtuaron civilmente sus propósitos y perjudicaron a las comunidades indígenas que quedaban.¹⁵

Sin embargo la experiencia obtenida no fue sistematizada para provecho de futuras soluciones de hecho legislativas; por lo contrario, se dictaron mas decretos sobre colonización, pero los de 1875 y 1883 autorizaron a compañías particulares para que realizaran los deslindes territoriales. Interpretaciones administrativas cambiaron el concepto legislativo de títulos originales privilegiando de esta manera intereses personales y al latifundismo en grado superior.

La reacción social de descontento fue general y el 5 de octubre de 1910 se elaboró el Plan de San Luis, al que siguió el Plan Zapatista de Ayala del 28 de noviembre de 1911, cuyo contenido es aún más importante para la materia agraria y propicia una verdadera revolución social.

El 3 de diciembre de 1912, Luis Cabrera dio a conocer con realismo y sistema la estrecha relación que existe entre las cuestiones agrarias y las revoluciones que afronta un país, además de la diferencia entre una legislación incompleta y la realidad.

De igual forma Venustiano Carranza anotó que la Reforma Agraria sería “no sólo repartir las tierras”, sino llegó a señalar que tendría que llegarse hasta “el equilibrio en la conciencia nacional”.¹⁶

¹⁵ *Ibid.*, p. 33.

¹⁶ De Ibarrola, Antonio, *op. cit.*, p. 232.

Cuando el ataque revolucionario de 1910 triunfó en México, era una Doctrina Agraria que en su más pura esencia conjugaba los derechos individuales con una necesidad de justicia social, así se llegó a los artículos 27 y 123 constitucionales el 5 de febrero de 1917, las tendencias sociales, los anhelos populares se transformaron en formas jurídicas fundamentales, pero esto no sucedió en México a la manera tradicional, sino que se crearon innovaciones de fondo con las garantías sociales.¹⁷

En materia agraria se llegó más allá dándole a la garantía social un contenido dinámico que correspondería a la naturaleza del problema erróneo y que la hiciera eficaz al ritmo evolutivo de la Nación.

1.3 Artículo 27 constitucional de 1917.

La parte estructural de nuestro derecho agrario se encuentra plasmada en el artículo 27 de Nuestra Carta Magna que resume el sistema de propiedad, lo cual provocó que se afirme que en México se hizo una verdadera nacionalización de la tierra para fines agrícolas, ganaderas, forestales, y otras actividades primarias .

A fines de 1916, en Querétaro se iniciaron las discusiones para proponer, discutir y aprobar, la nueva Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; el período fijado para terminar los debates se había señalado para el 1 de febrero de 1917, pues el día 5 del mismo mes y año, debía iniciar su vigencia de dicha Constitución.¹⁸

Fue hasta el 29 de enero de 1917 cuando se presentó el proyecto del artículo 27 constitucional, firmado por diversos diputados y no fue hasta el 30 de enero, que se aprobó dicho proyecto

¹⁷ Mendieta y Núñez, Lucio, *op. cit.*, p. 142.

¹⁸ Medina, José, *op. cit.*, p. 42.

Es importante señalar que el antecedente a este artículo es la Ley del 6 de enero de 1915 tuvo un carácter provisional, y era al fin una ley secundaria, por eso el diputado Magallón consideró que ese “Congreso constituyente no terminará debidamente su obra, sino diera cima a la labor relativa al poner la base para asegurar de manera definitiva la cuestión agraria en la República Mexicana”.¹⁹

El artículo 27 constitucional desde que se discutió en 1917, se proyectó teniendo en cuenta todas las doctrinas que aun actualmente ocupan la atención de juristas y políticos, por eso resulta improcedente pretender reconsiderarlo nuevamente frente a esas doctrinas.

El artículo 27 constitucional rompe con el criterio de la propiedad a ultranza fincada en la teoría jusromanista para darle una orientación social, en este marco legal se da origen a Instituciones Agrarias como son: ejido, comunidad, y nuevos centros de población ejidal con las de carácter privado, como la propiedad privada, pequeña y mediana propiedad, con fines agropecuarios.²⁰

Es importante señalar que el Estado Mexicano es el titular de la propiedad que le permite transmitir el dominio de ella a particulares constituyéndose así la propiedad privada. De ahí que el gobierno mexicano le da la orientación a la propiedad privada y social acorde a su política económica.

El artículo 27 constitucional rigió así, con su mismo concepto de propiedad, que es uno solo con modalidades y no varios conceptos, tanto a la pequeña propiedad, como el ejido; tanto a la propiedad rural, como a la propiedad urbana.

De esta manera del artículo 27 constitucional derivan:

1. Las propiedades particulares, que se rigen por los Códigos Civiles de cada Entidad Federativa
2. La propiedad de la Nación

¹⁹ Chávez Padrón, Martha, *op. cit.*, p. 64.

²⁰ Carpizo, Jorge, *La Constitución Mexicana de 1917*, 3ª ed., UNAM, México, 1979, p. 76.

3. La propiedad social de las comunidades agrarias y de los ejidos.

Dicho artículo ha sido modificado en diversas ocasiones sin perder su objetivo principal como lo estudiaremos más adelante.

1.4 Programas de Ayuda Campesina.

El nuevo concepto de propiedad con función social, sujeta a las modalidades que dicte el interés público, hizo posible que en 1917 la Nación recuperara definitivamente y reafirmara su propiedad originaria no sólo como un derecho, sino como una obligación de conservar y regular el adecuado uso de sus recursos naturales, obligando a que éste estableciera las formas jurídicas para evitar el acaparamiento e inmoderado o indolente aprovechamiento de las tierras; así se hace posible la redistribución de la tierra rústica, acatando el viejo ideal de Morelos, de que esta estuviera en manos de muchos, en pequeñas parcelas, que cultivaran personalmente, en consecuencia, el latifundio se prescribió y la mediana propiedad limitaron, en tanto que se garantizó individual y socialmente la existencia de la pequeña propiedad y del ejido; la afectación de tierras por causa de utilidad social se fundó y éstas se empezaron a repartirse gratuitamente a los núcleos de población necesitados que no tenían en cantidad suficiente, este sistema duro vigente hasta 1992.

Las reformas del artículo 27 constitucional de 1992 no tuvieron su origen en un contexto exclusivamente nacional como los anteriores; en la LVIII asamblea del organismo patronal COPARMEX, se declaró que el ejido, sería incluido dentro de los trámites previos al Tratado Trilateral de Comercio, para que todo el sector agropecuario, incluyendo el ejido, fuera negociable.²¹

Escasamente un mes antes de la iniciativa de ley el ejecutivo Federal manifestó que habría modificaciones por consenso a la ley agraria para permitir la libertad de asociación en el agro y mejorar su operación, pero respetando el ejido; fluirán fundamentalmente, los

²¹ *Idem.*

recursos para apoyar la modernización del sector y punto por punto se analizarían los cultivos que eventualmente formarían parte del Tratado de Libre Comercio.²²

El día 7 de noviembre de 1991 el titular del Ejecutivo Federal envió al Congreso de la Unión la iniciativa de reformas, sustentándose en la misma sus objetivos al Poder Legislativo y fundó su iniciativa en diez puntos para dar libertad y justicia al campo mexicano.

1. Promover justicia y libertad al campo;
2. Proteger al ejido;
3. Permitir que los campesinos sean sujetos de crédito;
4. Revertir el minifundio y evitar el regreso del latifundio;
5. Promover la capitalización del campo
6. Rapidez jurídica para resolver el rezago agrario;
7. Comprometer recursos presupuestales crecientes al campo;
8. Subsidiar parte del costo del seguro al ejidatario y ampliar su cobertura;
9. Crear el Fondo Nacional para empresas de Solidaridad; y
10. Resolver la cartera vencida del Banrural; y aumentar los financiamientos al campo.

En los seis primeros el Presidente de la República precisó aspectos de la iniciativa de reforma al 27 constitucional y propuso llevarlos a la ley reglamentaria para detallar las definiciones generales en la Constitución, los cuatro restantes se refieren a la mayor cobertura del seguro, la creación de un Fondo Nacional de Empresas de Solidaridad y la solución al problema de cartera vencida en Banrural.

²² Tena Ramírez, Felipe, *Derecho Constitucional Mexicano*, Editorial Porrúa, México, 1984, p. 56.

I. Acontecimientos Nacionales e Internacionales de 1992.

Por los hechos señalados anteriormente será necesario hacer una referencia de algunos acontecimientos nacionales e internacionales que pueden auxiliarnos a entender las razones políticas, sociales y de interrelación que influyeron en el origen de las reformas constitucionales de 1992.

Comenzare por mencionar lo que paso después de la II Guerra Mundial, los países Europeos clasificados como del Oeste (de ideología individualista) se agruparon en una liga de defensa mutua denominada la OTAN (1949); y los del este (calificados como comunistas) en el Pacto de Varsovia (1950) y posteriormente cerraron filas tras el Muro de Berlín (1961), EE.UU. se incorporó a las naciones del Oeste. Las décadas siguientes se desarrollaron en una Guerra Fría (1953-1990), con intenciones de terrorismo nuclear.²³

Ante la amenaza de una III guerra nuclear donde no habría vencidos, ni vencedores, los pueblos Europeos empezaron la búsqueda de soluciones que no fueran bélicas.

Paralelamente a estos acontecimientos, en la década de los cincuentas aparecieron adelantos científicos que tendrán un impacto especial, como la aviación por jets, las computadoras, la inducción de lluvias artificiales y, sobre todo, el uso hogareño de la televisión induciendo hacia el consumo de los llamados productos emotivos y cambiando el proceso educativo de la familia nuclear que condujo a las rupturas generacionales.

En 1982 apareció perfilado el primer MERCOMUN intercontinental, el Europeo; y su Parlamento Europeo; se le llama la Unión Europea (UE), la novedad de este planteamiento político fue el fondo la substitución del conflicto armado por la guerra económica a través de bloques comerciales, la vieja Europa señaló un camino y empezó a construirlo despacio, pero influyendo a la postre en el resto de los países del mundo.²⁴

²³ Calderón Salazar, Jorge a, *Estudios de Evaluación del TLCAN, Análisis, Crítica y Propuestas*, Senado de la República LVII, Legislatura del Congreso de la Unión 2000, p. 159.

²⁴ Carpizo, Jorge, *op. cit.*, p. 77.

La formación del Grupo de los siete (EE.UU., Japón, Canadá, Francia, Alemania, Reino Unido e Italia).

En nuestro país, a partir de la mitad del siglo XX se presentó un fenómeno de explosión demográfica, ya que a medida que creció la población decreció el porcentaje de la rural y se incrementó la urbana; al cambiar la distribución poblacional crecía, pero las tierras productivas no; que la producción agropecuaria rural no alcanzó gradualmente a satisfacer la creciente población consumidora principalmente urbana, y se fue requiriendo de: a) una revolución verde que siguió al descubrimiento de las semillas mejoradas experimentada en Sonora, en la década de los cincuentas, y cuando ésta fracasó se recurrió a: b) el intento de extensionismo rural propuesto por las asociaciones de agrónomos, y c) finalmente a la importación de alimentos considerados como básicos.

Los productos alimenticios procesados y de franquicia extranjera empezaron a consumirse cada vez más; y a importarse de los países industrializados, también la población femenina no solo inició su participación en la vida política, sino que incluso en la vida económico-activa del país.

A finales del siglo XX no sólo en México, sino en gran parte del mundo, la explosión demográfica unida a una incorporación tardía hacia la industrialización mecanizada y tecnológica, presentó un desequilibrio entre el crecimiento poblacional juvenil y el acceso y la creación de empleos.

Se incrementaron las clases medias y la senectad; y a finales del siglo los sistemas económicos polarizaron la diferencia económica entre ricos y marginados.

No sólo en México, sino en muchos otros países el incremento poblacional generó graves problemas en los entornos ecológicos que subieron hasta la estratosfera e hicieron un hoyo en la capa de ozono, la ampliación de horizontes agropecuarios aceleró la deforestación, la alteración climática, acuática y marina.

Los Estados modernos contemporáneos de los siglos XIX y XX, monárquicos o republicanos, presentaron crisis y resquebrajamiento en sus estructuras; al igual que sus organizaciones políticas, la distensión Este-Oeste y la persistencia del conflicto Norte-Sur han provocado diferencias étnicas, religiosas, racistas, culturales, etc., de tendencias fundamentalistas y pretensiones irreconciliables.

Aparecieron los conceptos de globalización, mercadeo internacional, criterios monetaristas y economistas, de consumismos comerciales e industriales, incentivados por medios masivos de comunicación no racionalizados, que han producido un cambio en los valores y conductas humanas y un ambiente de insatisfacciones personales, sociales y políticas.

Por ejemplo en México los programas de ayuda campesina se sucedieron unos a otros, sexenio tras sexenio, como: el Sistema Alimentario Mexicano (SAM, en 1977); el Programa de Solidaridad Nacional (PRONASOL) de 1989, el Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo (PECE) de 1989, el Programa de Apoyo Directo al Campo (PROCAMPO) de 1993; el cual tendría como finalidad, abastecer de créditos al campo, siendo parecido en su funcionamiento al de PRONASOL, en virtud que la reforma trajo consigo misma la capitalización del agro nacional.²⁵

II. Iniciativa de Reforma del artículo 27 Constitucional.

Dicha iniciativa, proponía la abrogación de las fracciones X, XI, XII, XIII, XIV, XV, y la derogación de la fracción VI, todas ellas del párrafo noveno, así como la derogación del párrafo tercero, del artículo 27 constitucional, respecto a las fracciones que se abrogan, esto trae como consecuencia la desaparición de diversas dependencias y de la casi totalidad de varias autoridades en la materia a que se alude en la fracción XI ya citada; en cuanto a las restantes que también se abrogan, en términos generales, se refieren a la restitución o dotación de tierras y aguas, con lo cual, la iniciativa de reforma del artículo 27 constitucional que propuso el titular del poder ejecutivo federal, expresamente establece que la reforma agraria en tal aspecto ha concluido.

²⁵ Ruiz Massieu, Mario, *op. cit.*, p. 32.

Sólo se le hizo una adición de fondo, consistente en fijar los límites a la propiedad rural de las sociedades mercantiles, que será de 2500 hectáreas, de conformidad con el agregado que se le hizo a la fracción IV del párrafo noveno del multicitado artículo 27 constitucional.

Asimismo se consideró que el punto más negativo de la iniciativa era el relativo a las sociedades mercantiles, y que por lo mismo exigiría modificaciones más sustanciales; éstas, llámense sociedades civiles, anónimas, por acciones o mercantiles, según la época de que se trate, han estado presentes, de una u otra forma, en el artículo 27 constitucional desde que se promulgó la Constitución de 1857.

Es indudable que la deficiencia alimentaria está presente, pero la resolución de tal problema no podrá llevarse a cabo empleando para el caso la vía que se halló implícita en la iniciativa de que se viene hablando, porque el campo no está en crisis, sino es la crisis la que está en el campo.

El 6 de enero de 1992 fue publicado en el Diario Oficial de la Federación, el decreto mediante el cual se reformó el artículo 27 constitucional, declarándose reformados el párrafo tercero, y las fracciones IV y VI; primer párrafo, VI, XV, y XVII; adicionados los párrafos segundo y tercero de la fracción XIX, y derogadas las fracciones X, XI, XII, XIII, XIV y XV, todas ellas del párrafo noveno de dicho numeral.²⁶

Como se observa, con el texto nuevo del artículo, el objetivo que se persigue en primer lugar es la privatización del campo mexicano, y en segundo término la regularización de la tenencia de la tierra con el fin de dar garantías a la inversión en el medio rural y también para instrumentar los mecanismos que permitan la tecnificación y capitalización del ejido, lo cual hasta la fecha no se ha logrado.

Es cierto que la iniciativa, pretende la desaparición del ejido, pero la forma en que se halló redactada, se deduce que los ejidatarios, empobrecidos, como han estado en muchos casos

²⁶ *Ibid.*, p. 33.

perecerán definitivamente, ante la competencia económica de los capitalistas en el campo, las transnacionales, serán obligados a rentar o vender sus tierras.

Al suprimir, las características que le dieron vida y razón de ser al ejido, o sea, haber permanecido como modalidad de la tenencia de la tierra, inembargable, imprescriptible e inenajenable, va a traer como consecuencia: provocar el éxodo de la población hacia las zonas urbanas del país, o por lo menos hacia las zonas agroindustriales de otras naciones, en virtud de que los ejidatarios acabaran vendiendo lo que ya es de su propiedad, sus parcelas, que con anterioridad a la referida reforma, que en un principio no eran de ellos; asimismo, se va a producir un empobrecimiento de jornaleros, porque al aumentar el número de familias sin tierras, aumentara la oferta de mano de obra rural, sin que haya mayor generación de empleo en el campo, ya que precisamente al compactarse las tierras en medianas y grandes explotaciones agrícolas, disminuirá la cantidad de trabajo por hectárea laborables y por unidad animal.

La fuerza de trabajo será sustituida por maquinaria; aumentarán las presiones sobre los mercados de trabajo y, en consecuencia, empeorarán las condiciones de trabajo y los salarios de los jornaleros; en resumen, no sólo se producirá una concentración de tierra, sino también de los ingresos rurales y, sobre todo, como ya se indicó, esta reforma habrá de provocar indiscutiblemente la marcha del campo a la ciudad, que dadas las características de la misma, no habrá de ser transitoria, sino permanente.

Una modalidad para capitalizar el campo, según lo previó dicha reforma, es la asociación, ya sea entre núcleos ejidales o comunales con sociedades mercantiles, entre ejidatarios o comuneros en los núcleos ejidales y comunales se asocien entre sí, este último supuesto ya existía y estaba regulado en los artículos 171 a 188 de la Ley Federal de la Reforma Agraria, puesto que ésta al reglamentar la unión de sociedades mercantiles de consumo, ya comprendía tal figura jurídica de asociación, y lo mismo puede manifestarse con respecto a la Ley General de Crédito Rural, que regula las sociedades de producción rural, uniones de ejidos y comunidades, uniones de sociedades de producción rural, asociaciones rurales de interés colectivo.

La participación de las sociedades mercantiles está limitada al objeto, el cual debe ser agrícola, ganadero o forestal, y la ley agraria nueva regula la extensión de las tierras, el número de socios y la tenencia de acciones que se ajusten a los límites de la pequeña propiedad, la capitalización de que se trata, pretende ser encaminada hacia las operaciones mercantiles, por lo que será necesario centrar la observación en la ley que norme estas actividades de naturaleza simplemente mercantil.

Sin embargo no se trata de nuevas formas, puesto que ya había una figura jurídica similar o por lo menos muy semejante en nuestra legislación existente anterior a la reforma, según ha quedado demostrado.

Un modo de proporcionar garantías y estímulos a la inversión en el agro nacional, de conformidad con dispositivos jurídicos ya existentes, radica en los límites que ya han sido estipulados para la pequeña propiedad, pero a la vez dichas limitaciones no han sido lo suficientemente rígidas puesto que establecen que si el dueño o poseedor de un predio, debido a obras de riego, drenaje, o cualesquiera obras que haya o hubiese realizado logra o consigue una superación en la calidad de las tierras, éstas seguirán considerándose pequeña propiedad aunque rebasen los máximos anulados al respecto.

Esta disposición, por tanto, no es nueva, pues ya existía a partir de las reformas que se efectuaron a las fracciones X, XIV, y XV del párrafo noveno del artículo 27 constitucional, cuyo decreto relativo fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 12 de febrero de 1947.

En consecuencia, los propietarios o simples poseedores desde entonces tenían la seguridad legalmente garantizada para invertir y mejorar sus predios rústicos sin temor a que les fuesen expropiados los excedentes a que se refiere, no obstante que rebasarán los límites fijados para la pequeña propiedad.

Por lo que se refiere al problema del financiamiento al campo por parte del Estado y el establecimiento de instituciones de crédito a favor del desarrollo del sector rural, existe una tendencia que se inclina hacia la opción de que se lleva a cabo por medio de los llamados “Fondos Nacionales de Empresas de Solidaridad”, ya mencionados anteriormente, el impulso del desarrollo integral de los campesinos que viven en condiciones de extrema pobreza, en tal sentido, una de las primeras acciones que se efectuó fue la transferencia de la cartera vencida con Banrural de aquellos campesinos que verdaderamente no podían pagar, al Programa Nacional de Solidaridad.²⁷

Con respecto a la cartera vencida el grave problema era que miles de campesinos de todo el territorio nacional (no sólo ejidatarios y pequeños y medianos productores, sino también grandes empresarios agropecuarios) padecen, es sólo una manifestación de las consecuencias que ha traído la política neoliberal aplicada al campo.²⁸

De esta forma, los propios agricultores inconformes y organizados para defender su tierra del embargo bancario sostienen que el origen y crecimiento de la deuda y cartera vencida se deben fundamentalmente a factores ajenos al productor, como el impacto causado por la política de altas tasas de interés, los bajos precio de los productos agropecuarios, el incremento en los costos de los insumos, la apertura comercial indiscriminada, el abandono apresurado e irresponsable de la política de subsidios y la caída de la inversión pública en la última década.

Por ello, tanto la banca privada y de desarrollo como el propio gobierno deben asumir su responsabilidad y cambiar su política, las consecuencias de esta grave crisis financiera son múltiples, pero la más inmediata, gracias a las recientes contrarreformas al artículo 27 constitucional y a la Ley Agraria, es el riesgo que corren los campesinos con cartera vencida de que los bancos se conviertan en los nuevos dueños de la tierra al hacer efectivos los embargos.

²⁷ Calderón Salazar, Jorge, *op. cit.*, p. 156.

²⁸ *Idem.*

Ante la magnitud que alcanzó la crisis y la gran inconformidad y organización de los productores, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público intervino en las negociaciones con la banca privada y la de desarrollo así, la SHCP convocó a la banca de desarrollo a suspender los juicios de embargo, propone hacer un análisis de las carteras vencidas no imputables a los productores, como daños por fenómenos naturales; para otorgarles una quita de capital; promete reconsiderar los intereses moratorios de 1992 y 1993, así como de los créditos pactados anteriormente y que los bancos reestructuraron, y rechaza una solución global y propone estudiar y resolver caso por caso.²⁹

Para los productores esta es una solución parcial que no pretende sacar al agro de la grave crisis en que se encuentra; se aplica un criterio de rentabilidad que sólo hará viables como productores a muy pocos campesinos, para muchos productores resulta inaceptable la reestructuración de la cartera vencida que proponen las autoridades, ya que por ello implicaría reconocer la deuda y comprometerse a pagarla y eso significa hipotecarse los próximos 10 a 15 años. Y como se va a pagar si los precios de los productos agrícolas no compensaban los costos de producción y el gobierno continúa abriendo fronteras indiscriminadamente a productos agropecuarios que también se producen en el interior.

Por ello, los campesinos han hecho una serie de propuestas y han tomado varias medidas de presión que intentan dar una solución de fondo al problema agro.

Consideran que resolver el problema de la cartera vencida no es suficiente para cambiar la situación del campo, por lo que se requiere un cambio radical en la política gubernamental en general y en el modelo agro exportador sustentando en los cultivos rentables en particular.

Afirman que las carteras vencidas no admiten soluciones parciales, ni solución caso por caso, porque ello eludiría la responsabilidad de atacar las causas de la depresión en todos los giros de la actividad agropecuaria, sostienen que existe una gran responsabilidad de las

²⁹ Carpizo, Jorge, *op. cit.*, p. 79.

instituciones crediticias de desarrollo y privadas, por lo que también deben asumir los costos de esta crisis y de su reestructuración.

Para el caso particular de la cartera vencida proponen que de inmediato se suspendan los juicios de embargo y se respete a los productores, que se declare una moratoria nacional que considere capital e intereses; que se conforme una comisión interdisciplinaria en la cual participen la banca de desarrollo y privada, el gobierno federal y los campesinos, a fin de que el análisis de la cartera vencida sea el plano nacional y todos asuman la responsabilidad que le corresponde.

El fracaso de la política económica salinista en general y en el campo es evidente, el cual no se olvidará que no sólo los campesinos pobres están pasando por este problema de descapitalización y carteras vencidas, sino también empresarios agropecuarios e industriales

Bajo este contexto, el gobierno federal subsidiaría en un 30% las primas del Instituto Mexicano del Seguro Social y además canalizaría los beneficios relativos mediante el seguro denominado AGROSEMEX, también se dio un incremento en el presupuesto de egresos correspondiente al ejercicio de 1993 para la tecnología, apoyo a insumos y a mecanismos de comercialización, y sin embargo, hasta el mes de octubre no se ha percibido la efectividad de este financiamiento, tal vez porque este esta previsto que entre hasta 1994.³⁰

³⁰Tena Ramírez, Felipe, *op. cit.*, p. 59.

CAPITULO II

LA AGRICULTURA EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)

2.1 El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

I. Antecedentes.

Desde 1948 hasta 1994, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) estableció las reglas aplicables a una gran parte del comercio mundial, y en este espacio de tiempo hubo períodos en los que se registraron las tasas más altas de crecimiento del comercio internacional, a pesar de su apariencia de solidez, el GATT fue durante esos 47 años un acuerdo y una organización de carácter provisional.³¹

La intención original era crear una tercera institución que regulara la cooperación económica internacional, añadiéndose a las “Instituciones de Bretton Woods”, conocidas actualmente como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

El plan completo, según lo previsto por más de 50 países, era crear una Organización Internacional de Comercio (OIC) como organismo especializado de las Naciones Unidas, el proyecto de Carta de la OIC era ambicioso, además de establecer disciplinas para el comercio mundial, contenía también normas en materia de empleo, convenios sobre productos básicos, prácticas comerciales restrictivas, inversiones internacionales y servicios.³²

Ya antes de que la Carta fuera definitivamente aprobada, 23 de los 50 participantes decidieron en 1946 celebrar negociaciones para reducir y consolidar los aranceles aduaneros, la segunda guerra mundial recién terminaba y esos países deseaban impulsar rápidamente la liberalización del comercio y empezar a soltar el enorme lastre de las medidas proteccionistas que seguían en vigor desde comienzos del decenio de 1930.

³¹ *El Comercio hacia el Futuro*, Ginebra: OMC, 1998.

³² Malpica, Luis, *¿Qué es el GATT?*, 4ª ed, Editorial Grijalbo, México, 1986, p. 64.

Consideraron que esto se debía hacer rápida y “provisionalmente” para proteger el valor de las concesiones arancelarias que habían negociado, el conjunto de las normas comerciales y las concesiones arancelarias pasó a denominarse Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, entró en vigor en enero de 1948 mientras la Carta de la OIC aún seguía negociando, los 23 países fueron los miembros (oficialmente, “partes contratantes”) fundadores del GATT.³³

Aunque la Carta de la OIC fue finalmente aprobada en una Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, celebrada en La Habana en marzo de 1948, la ratificación de este instrumento por algunas legislaturas nacionales resultó imposible, la oposición más importante se manifestó en el Congreso de los EE.UU., pese a que el Gobierno de este país había desempeñado un papel decisivo.

En 1950, el gobierno de los EE.UU. anunció que no pediría al Congreso que ratificara la Carta de La Habana, lo que se supuso prácticamente sería la muerte de la OIC, a pesar de su carácter provisional, el GATT siguió siendo el único instrumento multilateral por el que se rigió el comercio internacional desde 1948 hasta el establecimiento de la OMC en 1995.

Durante casi medio siglo, el texto jurídico básico del GATT siguió siendo en gran parte el mismo de 1948; se hicieron adiciones en forma de acuerdos “plurilaterales” (es decir, de participación voluntaria), y prosiguieron los esfuerzos por reducir los aranceles.³⁴

Gran parte de ello se logró mediante una serie de negociaciones multilaterales denominadas “rondas”, los avances más importantes en la liberación del comercio mundial se realizaron por medio de estas rondas, celebradas bajo los auspicios del GATT; en los años iniciales, las rondas de negociaciones comerciales del GATT se concentraron en continuar el proceso de reducción de los aranceles.

³³ Delgado Moya, Rubén, *Régimen Jurídico del Comercio Exterior en México*, Editorial UNAM, México, 2000, p. 288.

³⁴ Malpica, Luis, *op. cit.*, p. 70.

En el periodo de posguerra tuvo el GATT en liberar e incentivar el comercio internacional, en la década de los años ochenta una serie de deficiencias de origen del GATT y la proliferación a nivel internacional de medidas y políticas verdaderamente proteccionistas (particularmente un creciente uso de barreras arancelarias), llevaron a la comunidad internacional países desarrollados (PD) y países en desarrollo (PED), a la conclusión de que era necesario fortalecer el GATT, atacando los principales problemas que habían propiciado el debilitamiento del sistema multilateral.³⁵

II. Ronda Uruguay.

Las semillas de la Ronda Uruguay (RU), se sembraron en noviembre de 1982 en una Reunión Ministerial celebrada por los miembros del GATT en Ginebra; aunque los Ministros se proponían iniciar una nueva e importante serie de negociaciones, la conferencia se atascó en la cuestión de la agricultura y fue en general considerada como un fracaso.

No obstante, hicieron falta otros cuatro años de estudio de las distintas cuestiones, y de concienzudo desarrollo de un consenso antes de que los Ministros convinieran en iniciar la nueva ronda, finalmente aceptaron un programa de negociación que abarcaba prácticamente todas las cuestiones de política comercial pendientes, las negociaciones iban a hacer extensivo el sistema de comercio a varias esferas nuevas, principalmente el comercio de servicios y la propiedad intelectual, e iban a reformar el comercio en los sectores sensibles de los productos agropecuarios y los textiles.

Todos los artículos del GATT original se someterían a revisión, este era el mandato de mayor envergadura jamás acordado en materia de negociaciones comerciales y los Ministros se dieron cuatro años para llevarlo a cabo.

Dos años más tarde, en diciembre de 1988, los Ministros se reunieron nuevamente en Montreal (Canadá), en lo que debía ser una evaluación de los progresos realizados al

³⁵ López Ayllón, Sergio (Coordinador), *El futuro de Libre Comercio en el Continente Americano. Análisis y Perspectivas*, Editorial UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 1997, p. 130.

promediar la RU, el propósito era concretar el programa para los dos años restantes, pero las conversaciones se estancaron, situación que no pudo ser resuelta hasta que los funcionarios se reunieron con mayor tranquilidad en Ginebra en el mes de abril siguiente.

En realidad, el programa de trabajo convenido por los Ministros sirvió de base a lo que iba a convertirse en el programa de las negociaciones de la RU.

La solución de problemas y la reforma se buscó imponer en cinco frentes principales: acceso a mercados, fortalecimiento de la disciplina y reglas del GATT; incorporación de nuevos temas; reincorporación de sectores críticos a las disciplinas del GATT; y fortalecimiento del marco institucional del GATT.

Los principales elementos de los acuerdos de la RU se pueden dividir de la siguiente forma:

- Un paquete sustantivo de compromisos de eliminación de barreras comerciales entre todos los países, que facilita el acceso de nuestros productos a nuevos mercados.
- El establecimiento de un itinerario preciso y perentorio para la integración a las reglas del GATT de los sectores agrícola, textiles y prendas de vestir.
- La inclusión de nuevas áreas en el marco institucional del GATT, como el comercio de servicios y los TRIMs y TRIPs, así como la celebración del acuerdo de continuar con un programa de trabajo que atacará problemas de interés común, como son la relación entre el comercio y el medio ambiente, el comercio y los estándares laborales, las políticas de competencia, etc.
- El establecimiento de una sólida base legal para el sistema multilateral de comercio mediante la creación de la Organización Internacional de Comercio (OMC), y el Sistema de Solución de Controversias (SSC).³⁶

La RU duró siete años y medio, casi el doble del plazo previsto; hacia el final, participaron en ella 125 países, abarcó la casi totalidad del comercio, desde los cepillos de dientes hasta las telecomunicaciones, desde los genes del arroz silvestre hasta los tratamientos contra el

³⁶ *Ibid.*, p.131.

SIDA; simplemente, fue la mayor negociación que haya existido y, muy probablemente, la negociación de mayor alcance, de cualquier género, en la historia de la humanidad.

La RU, que fue la octava y que se celebró entre 1986 y 1994, fue la última y la de mayor envergadura, dio lugar a la creación de la OMC y aun nuevo conjunto de acuerdos.

La RU dio origen a la mayor reforma del sistema mundial de comercio desde la creación del GATT, al final de la segunda guerra mundial; en el plazo de sólo dos años, los participantes se pusieron de acuerdo sobre un conjunto de reducciones de los derechos de importación aplicables a los productos tropicales (que son exportados sobre todo por países en desarrollo).

De las negociaciones surgieron una serie de acuerdos sobre obstáculos no arancelarios, que en algunos casos interpretaban normas del GATT ya existentes y en otros abrían caminos enteramente nuevos; en la mayoría de los casos, sólo un número relativamente reducido de los miembros del GATT (principalmente países industrializados), se adhirieron a esos acuerdos, como no fueron aceptados por la totalidad de los miembros del GATT, a menudo se les daba informalmente el nombre de “códigos”.³⁷

No tenían un carácter multilateral, pero representaban un comienzo, varios de esos “códigos” resultaron finalmente modificados en la RU y se convirtieron en compromisos multilaterales aceptados por todos los miembros de la OMC, sólo cuatro de ellos siguen siendo acuerdos “plurilaterales”: los relativos a la contratación pública, la carne de bovino, los productos lácteos y las aeronaves civiles.

El GATT tenía un carácter provisional y un campo de acción limitado, pero su éxito en el fomento y el logro de la liberalización de gran parte del comercio mundial durante 47 años es incontrovertible, las continuas reducciones de los aranceles contribuyeron por sí solas a estimular durante los decenios de 1950 y 1960 el crecimiento del comercio mundial, que

³⁷ Witker, Jorge, *Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México, del GATT al TLC*, Editorial UNAM, México, 1991, p. 316.

alcanzó tasas muy elevadas (alrededor de un % anual por término medio); y el ímpetu de la liberalización del comercio contribuyó a que el crecimiento de éste sobrepasara en todo momento el aumento de la producción durante la era del GATT, lo que demostraba la creciente capacidad de los países para comerciar con los demás y afluencia de nuevos miembros durante la RU fue una prueba del reconocimiento de que el sistema multilateral de comercio constituía un soporte del desarrollo y un instrumento de reforma económica y comercial, pero con el transcurso del tiempo se plantearon nuevos problemas.

III. Reducción de Aranceles.

El éxito logrado por el GATT en la reducción de los aranceles a niveles tan bajos, unido a una serie de recesiones económicas en el decenio de 1970 y en los primeros años de 1980, incitó a los gobiernos a idear otras formas de protección para los sectores que se enfrentaban con una mayor competencia en los mercados exteriores.

Las elevadas tasas de desempleo y los constantes cierres de fábricas impulsaron a los gobiernos en Europa Occidental y en América del Norte a tratar de concertar con sus competidores acuerdos bilaterales de reparto del mercado y a emprender una carrera de subvenciones para mantener sus posiciones en el comercio de productos agropecuarios, hechos ambos que terminaron la credibilidad y la efectividad del GATT.

IV. Comercio de Servicios.

A comienzos del decenio de 1980, el GATT no respondía ya a las realidades del comercio mundial como lo había hecho en el decenio de 1940; en primer lugar, este comercio crea mucho más complejo e importante que 40 años atrás: estaba en curso la "mundialización" de la economía, el comercio de servicios no abarcado las normas de GATT era de gran interés para un número creciente de países, y las inversiones internacionales se habían incrementado.³⁸

³⁸ Calderón, Antonio (Dirección y Supervisión), *La participación de México en el GATT*, Banca Confía, México, 1986, pp. 1 y 2.

La expansión del comercio de servicios estaba también en otros aspectos; por ejemplo, en el sector de la agricultura, en el que los puntos débiles del sistema multilateral se habían aprovechado abundantemente, y los esfuerzos por liberalizar el comercio de productos agropecuarios había tenido escaso éxito; en el sector de los textiles y el vestido, se negoció en el decenio de 1960 y primeros años del de 1970 una excepción a las disciplinas normales del GATT, que dio lugar al Acuerdo Multifibras, incluso la estructura institucional del GATT y su sistema de solución de diferencias eran motivos de preocupación.

Estos y otros factores persuadieron a los miembros del GATT de que debía hacerse un nuevo esfuerzo por reforzar y ampliar el sistema multilateral, este esfuerzo se tradujo en la RU, la declaración de Marrakech y la creación de la OMC.

V. Acceso a mercados.

A pesar de las dificultades, en la Reunión de Montreal los Ministros convinieron en un conjunto de resultados iniciales, entre ellos figuraban algunas concesiones en materia de acceso a los mercados para los productos tropicales encaminadas a ayudar a los PED, así como un sistema de solución de diferencias modernizado y el mecanismo de examen de las políticas comerciales, que preveía los primeros exámenes amplios, sistemáticos y regulares de las políticas y prácticas comerciales de los países miembros del GATT.

Se suponía que la RU culminaría cuando los ministros se reunieran una vez más en Bruselas, en diciembre de 1990, pero los Ministros no se pusieron de acuerdo sobre la **manera** de reformar el comercio de productos agropecuarios y decidieron prorrogar las negociaciones, la RU entró en vigor en su período menos halagüeño.

A pesar de que las perspectivas políticas eran desfavorables, se siguió realizando una apreciable cantidad de trabajo técnico, que dio lugar al primer proyecto de un acuerdo jurídico final, este proyecto el "Acta Final", fue compilado por el entonces Director General del GATT, Sr. Arthur Dunkel, quien presidió las negociaciones a nivel de funcionarios, el proyecto se presentó en Ginebra en diciembre de 1991.³⁹

³⁹ Carvajal Contreras, Máximo, *Derecho Aduanero*, Editorial Porrúa, México, 1993, p. 89.

El texto respondía a todos los aspectos del mandato de Punta del Este, con una excepción: no contenía las listas de compromisos de los países participantes sobre reducción de los derechos de importación y apertura de sus mercados de servicios, el proyecto se convirtió en la base del acuerdo definitivo.

Durante los dos años siguientes, las negociaciones oscilaron continuamente entre la amenaza de fracaso y las previsiones de éxito inminente, en varias ocasiones se fijaron plazos que expiraron sin que se hubiera llegado a una solución, se añadieron a la agricultura nuevos puntos principales de conflicto: los servicios, el acceso a mercados, las normas antidumping y el proyecto de creación de una nueva institución, las diferencias entre los EE.UU. y la UE adquirieron capital importancia para las esperanzas de llegar finalmente a una conclusión satisfactoria.

A fines de 1992, los EE.UU. y la UE resolvieron la mayoría de sus diferencias en materia de agricultura mediante un acuerdo denominado informalmente el “Acuerdo de Blair House”. En 1993 la “Cuadrilateral” (EE.UU., la UE, el Japón y el Canadá) anunciaron que habían alcanzado progresos significativos en las negociaciones sobre aranceles y cuestiones conexas (“acceso a los mercados”).⁴⁰

En el mismo año quedaron finalmente resueltas todas las cuestiones y concluidas las negociaciones sobre el acceso a mercados de bienes y servicios, en 1994 los Ministros de la mayoría de los 123 gobiernos participantes firmaron el Acuerdo en una reunión celebrada en Marrakech (Marruecos).

La demora tuvo algunas ventajas, hizo posible que algunas negociaciones avanzaran más de lo que hubiera sido posible en 1990: por ejemplo, algunos aspectos de los servicios y la propiedad intelectual, y la propia creación de la OMC; sin embargo, la tarea había sido inmensa y los funcionarios encargados de las cuestiones comerciales en todo el mundo sintieron el cansancio que siguió a las negociaciones, la dificultad de lograr acuerdo sobre

⁴⁰ Witker, Jorge, *op. cit.*, p. 317.

un conjunto global de resultados que incluyera prácticamente toda la gama de cuestiones comerciales actuales hizo que algunos pensarán que una negociación en esta escala nunca sería nuevamente posible.

Ahora bien, los Acuerdos de la RU incluyen calendarios para la celebración de nuevas negociaciones sobre diversas cuestiones, y en 1996 algunos países exhortaron abiertamente a que se celebrara una nueva ronda a comienzos del próximo siglo, las respuestas fueron variadas; sin embargo, el Acuerdo de Marrakech contiene efectivamente compromisos de reabrir las negociaciones sobre diversos temas hacia el final del siglo.

2.2 Organización Mundial del Comercio (OMC).

I. Antecedentes.

La Organización Mundial del Comercio nació en 1995, lo que la convierte en una de las organizaciones internacionales más jóvenes, la OMC es la sucesora del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), establecido tras la segunda guerra mundial.

Así pues, aunque la OMC cuenta con pocos años de vida, el sistema multilateral de comercio, que originalmente se estableció en el marco del GATT, existe desde hace ya 50 años, el 19 de mayo de 1998 el sistema celebró en Ginebra su cincuentenario, en un acto al que asistieron muchos jefes de Estado y dirigentes gubernamentales.

En los 50 últimos años, hemos asistido a un crecimiento excepcional del comercio mundial, las exportaciones de mercancías aumentaron en un promedio anual del 6% y, en 1997, el total de los intercambios comerciales era 14 veces superior al nivel alcanzado en 1950, el GATT y la OMC han contribuido a crear un sistema comercial fuerte y próspero que ha permitido lograr un crecimiento sin precedentes.⁴¹

⁴¹ *El Comercio hacia el Futuro*. Ginebra: OMC, 1998.

En febrero de 1997 se alcanzó un acuerdo sobre servicios de telecomunicaciones, en el que 69 gobiernos aceptaron una serie de medidas de liberalización de gran alcance que iban más allá de las acordadas durante la RU.

Ese mismo año, 40 gobiernos lograron la feliz conclusión de las negociaciones sobre el comercio en franquicia arancelaria de los productos de tecnología de la información, y 70 Miembros concretaron un acuerdo sobre servicios financieros que abarcaba más del 95% del comercio de servicios bancarios, de seguros, de operaciones con valores y de información financiera.

Con ocasión de la Reunión Ministerial que se celebró en 1998 en Ginebra, los Miembros de la OMC acordaron estudiar las nuevas cuestiones comerciales relacionadas con el comercio electrónico mundial.

II. Importancia de la OMC.

La OMC es el único órgano internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países, su núcleo está constituido por los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial, estos documentos establecen normas jurídicas fundamentales del comercio internacional.

Son esencialmente contratos que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de los límites convenidos, aunque son negociados y firmados por los gobiernos, su objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.

El propósito primordial del sistema es ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible, siempre que no se produzcan efectos secundarios desfavorables; esto significa en parte la eliminación de obstáculos, también significa asegurar que los participantes, las empresas y los gobiernos conozcan cuáles son las normas que rigen el

comercio en todo el mundo, dándoles la seguridad de que las políticas no sufrirán cambios abruptos; en otras palabras, las normas tienen que ser “transparentes y previsibles”.⁴²

Como los acuerdos son redactados y firmados por la comunidad de países comerciantes, a menudo después de amplios debates y controversias, una de las funciones más importantes de la OMC es servir de foro para la celebración de negociaciones comerciales.

La labor de la OMC es la solución de diferencias, las relaciones comerciales a menudo llevan aparejados intereses contrapuestos, los contratos y los acuerdos, inclusive los negociados con esmero en el sistema de la OMC, a menudo necesitan ser interpretados; la manera más armoniosa de resolver estas diferencias es mediante un procedimiento imparcial, basado en un fundamento jurídico convenido, este es el propósito que inspira el proceso de solución de diferencias establecido en los Acuerdos de la OMC.

Los Acuerdos de la OMC son extensos y complejos porque se trata de textos jurídicos que abarcan una gran variedad de actividades, tratan de las siguientes cuestiones: agricultura, textiles y vestido, servicios bancarios, telecomunicaciones, contratación pública, normas industriales, propiedad intelectual y muchos temas más; ahora bien, todos estos documentos están inspirados en varios principios simples y fundamentales, que son la base del sistema multilateral de comercio.

III. Reducción de los obstáculos al comercio.

La reducción de los obstáculos al comercio es uno de los medios más evidentes de alentar el comercio, esos obstáculos incluyen los derechos de aduana (o aranceles) y ciertas medidas tales como las prohibiciones de importación o los contingentes que restringen selectivamente las cantidades importadas, ocasionalmente también se han debatido otras cuestiones, como el papeleo administrativo y las políticas cambiarias.

⁴² Cruz Miramontes, Rodolfo, *El TLC: Controversias, Soluciones y otros temas conexos*, 2ª ed, Editorial Porrúa, México, 2002, p. 106.

La apertura de los mercados puede ser beneficiosa, pero también exige una adaptación, los Acuerdos de la OMC permiten que los países introduzcan cambios gradualmente, mediante la “liberalización progresiva”, por lo general se concede a los PED plazos más largos para cumplir sus obligaciones.⁴³

En algunos casos, la promesa de no aumentar un obstáculo al comercio puede ser tan importante como reducirlo, ya que la promesa permite que las empresas tengan un panorama más claro de sus oportunidades futuras, mediante la estabilidad y la previsibilidad, se alientan las inversiones, se crean empleos y los consumidores pueden aprovechar los beneficios de la competencia: la posibilidad de elegir y precios más bajos por medio del sistema multilateral de comercio los gobiernos tratan de dar estabilidad y previsibilidad a las actividades económicas.

En la OMC, cuando los países convienen en abrir sus mercados de mercancías y servicios, “consolidan” sus compromisos; para las mercancías, estas consolidaciones equivalen a límites máximos de los tipos arancelarios, en algunos casos los derechos de importación aplicados son inferiores a los tipos consolidados, esto suele ocurrir en los PED.

Un país puede modificar sus consolidaciones, pero sólo después de negociarlo con sus interlocutores comerciales, lo que puede significar que tiene que compensarlos por la pérdida de comercio, uno de los logros de las negociaciones comerciales multilaterales de la RU consistió en incrementar la proporción del comercio sujeto a compromisos consolidados.

En la Agricultura, actualmente el 100% de los productos tienen aranceles consolidados, el resultado de todo esto es un grado considerablemente mayor de seguridad de los mercados para los comerciantes y los inversores, el sistema también trata de mejorar la previsibilidad y la estabilidad por otros medios, uno de ellos consiste en desalentar la utilización de contingentes y otras medidas empleadas para fijar límites a las cantidades que se pueden

⁴³ Cruz Miramontes, Rodolfo, *op. cit.*, p. 107.

importar (la administración de los contingentes puede dar lugar a un aumento del papeleo administrativo y a acusaciones de trato desleal).

Otro medio consiste en hacer que las normas comerciales de los países sean tan claras y públicas (“transparentes”) como sea posible, muchos de los Acuerdos de la OMC exigen que los gobiernos divulguen públicamente sus políticas y prácticas en el país o bien notificándolas a la OMC, la supervisión periódica de las políticas comerciales nacionales por medio del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales constituye otro medio de alentar la transparencia, tanto a nivel nacional como multilateral.

Algunas veces se describe a la OMC como una institución de “libre comercio”, pero esto no es completamente exacto el sistema autoriza en realidad la aplicación de aranceles y, en circunstancias restringidas, otras formas de protección, Es decir que es un sistema de normas consagrado al logro de una competencia libre, leal y sin distorsiones.

IV. El principio de la Nación más Favorecida (NMF).

El principio de Nación más Favorecida (NMF): Tratar a los demás de forma igualitaria; en virtud de los Acuerdos de la OMC, los países no pueden por regla general establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales, si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás miembros de la OMC este principio se conoce como de la NMF, tiene tanta importancia que es el primer artículo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que regula el comercio de mercancías.⁴⁴

El principio NMF es también prioritario en el Acuerdo General sobre el Comercio de servicios (AGCS) (artículo 2) y en el Acuerdo sobre los Aspectos de los derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) (artículo 4), aunque en cada Acuerdo este principio se aborda de manera ligeramente diferente, en conjunto, estos tres Acuerdos abarcan las tres esferas principales del comercio de las que se ocupa la OMC.

⁴⁴ Instituto de Investigaciones Jurídicas, *Aspectos Jurídicos del TLC*, México, 1992, p. 42.

Se permiten ciertas excepciones. Por ejemplo, los países que forman parte de una región puede establecer un acuerdo de libre comercio que no se aplique a las mercancías que proceden del exterior del grupo, o bien un país puede oponer obstáculos a los productos procedentes de determinados países, en ciertas circunstancias restringidas, apliquen discriminaciones; sin embargo, los acuerdos sólo permiten estas excepciones con arreglo a condiciones estrictas.

En general, el trato NMF significa que cada vez que un país reduce un obstáculo al comercio o abre un mercado, tiene que hacer lo mismo para los mismos productos o servicios de todos sus interlocutores comerciales, sean ricos o pobres, débiles o fuertes.

V. Trato Nacional.

El País debe dar un trato igualitario para los nacionales y los extranjeros, las mercancías importadas y las producidas en el país deben recibir un trato igualitario, al menos después de que las mercancías extranjeras hayan entrado en el mercado, lo mismo se aplica a los servicios extranjeros y a los nacionales, y a las marcas de fábrica o de comercio, el derecho de autor y las patentes extranjeras y nacionales, este principio de trato nacional (dar a los demás el mismo trato que a los propios nacionales) también figura en los tres principales Acuerdos de la OMC (artículo III del GATT, el artículo 17 del AGCS y artículo 3 del Acuerdo sobre ADIPC), aunque también en este caso el principio se aborda en cada uno de ellos de manera ligeramente diferente.

El trato nacional sólo se aplica una vez que el producto, el servicio o la obra de propiedad intelectual a entrado en el mercado. Por lo tanto, la aplicación de derechos de aduana a las importaciones no constituye una transgresión del trato nacional, aunque los productos fabricados en el país no sean sometidos a un impuesto equivalente.

Asimismo las normas sobre no-discriminación NMF y trato nacional tienen por objeto lograr condiciones equitativas de comercio, este es también el objeto de las normas relativas al dumping (exportación a precios inferiores al costo para ganar partes de mercado) y las subvenciones, las cuestiones son complejas y las normas tratan de determinar lo que es leal o desleal, y cómo los gobiernos pueden responder, en particular mediante la aplicación de derechos de importación adicionales calculados para compensar el perjuicio ocasionado por el comercio desleal.

VI. Políticas Comerciales.

Muchos de los demás Acuerdos de la OMC están destinados a apoyar la competencia leal, por ejemplo, en materia de agricultura, propiedad intelectual y servicios, el acuerdo sobre Contratación Pública (que es un acuerdo “plurilateral” porque sólo ha sido firmado por algunos de los miembros de la OMC) hace extensivas las normas en materia de competencia a las compras realizadas por miles de entidades “públicas” de muchos países.

Los economistas y los expertos en cuestiones comerciales reconocen ampliamente que el sistema de la OMC contribuye al desarrollo, también se reconoce que los países menos adelantados necesitan flexibilidad en cuanto al tiempo que necesitan para aplicar los Acuerdos, y los propios textos de los Acuerdos incorporan las disposiciones anteriores del GATT.

La OMC se encarga de: administrar los acuerdos comerciales, servir de foro para las negociaciones comerciales, resolver las diferencias comerciales, supervisar las políticas comerciales nacionales, ayudar a los PED con las cuestiones de política comercial, prestándoles asistencia técnica y organizando programa de formación, y por último cooperar con otras organizaciones internacionales.

VII. Estructura de los Miembros de la OMC.

La OMC está integrada por más de 130 Miembros, que representan más del 90% del comercio mundial. Más de 30 países están negociando su adhesión a la Organización.

Las decisiones son adoptadas por el conjunto de los países Miembros, normalmente esto se hace por consenso; no obstante, también es posible recurrir a la votación por mayoría de los votos emitidos, si bien ese sistema nunca ha sido utilizado en la OMC y sólo se empleó en contadas ocasiones en el marco de su predecesor, el GATT, los Acuerdos de la OMC han sido ratificados por los parlamentos de todos los Miembros.

El Órgano Superior de adopción de decisiones de la OMC es la Conferencia Ministerial, que se reúne al menos una vez cada dos años, en el nivel inmediatamente inferior, está el Consejo General (normalmente compuesto por embajadores y Jefes de Delegación de Ginebra, aunque a veces también por funcionarios enviados desde las capitales de los países Miembros), que se reúne varias veces al año en la sede situada en Ginebra, el Consejo General también celebra reuniones en calidad de Órgano de Examen de la Políticas Comerciales y de Órgano de Solución de Diferencias.

En el siguiente nivel, están el Consejo del Comercio de Mercancías, el Consejo del Comercio de Servicios y el Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Consejo de los ADPIC), que rinden informe al Consejo General, la OMC cuenta igualmente con un importante número de Comités y Grupos de Trabajo especializados que se encargan de los distintos acuerdos y de otras esferas como el medio ambiente, el desarrollo, las solicitudes de adhesión a la Organización y los acuerdos comerciales regionales.

En la primera Conferencia Ministerial, celebrada en Singapur en 1996, se decidió añadir a esta estructura tres nuevos Grupos de Trabajo, encargados respectivamente de la relación entre comercio e inversiones, la interacción entre comercio y política de competencia y la transparencia de la contratación pública.

En la segunda Conferencia Ministerial, celebrada en Ginebra en 1998, los Ministros decidieron que la OMC también había de estudiar la cuestión del comercio electrónico, tarea ésta que van a compartir distintos Consejos y Comités ya existentes.

La Secretaría de la OMC, situada en Ginebra, tiene una plantilla de unos 500 funcionarios, encabezada por su Director General. No existen oficinas auxiliares fuera de Ginebra. Dado que son los propios Miembros quienes toman las decisiones, la Secretaría de la OMC, a diferencia de las Secretarías de otros Organismos Internacionales, no desempeña una función de adopción de decisiones.

Los principales cometidos de la Secretaría son prestar Asistencia Técnica a los distintos Consejos y Comités y a las Conferencias Ministeriales, prestar Asistencia Técnica a los PED, analizar el Comercio Mundial y dar a conocer al público y a los medios de comunicación los asuntos relacionados con la OMC; además, también presta algunas formas de Asesoramiento Jurídico en los Procedimientos de Solución de Diferencias y Asesora a los gobiernos que deseen convertirse en Miembros de la OMC, el presupuesto anual asciende a unos 122 millones de francos suizos.

Las normas de la OMC, los acuerdos son fruto de las negociaciones celebradas entre los Miembros, el cuerpo de normas actualmente vigente está formado por los resultados de las negociaciones de la RU, celebradas entre 1986 y 1994, que incluyeron una importante revisión del GATT original.

El GATT constituye ahora el principal compendio de normas de la OMC para el comercio de mercancías, la RU también permitió establecer nuevas normas centradas en el comercio de servicios, los aspectos pertinentes de la Propiedad Intelectual, la Solución de Diferencias y el Examen de las Políticas Comerciales.

El cuerpo de normas completo consta de unas 30.000 páginas, que recogen alrededor de 60 acuerdos, así como los respectivos compromisos (llamados "Listas de Compromisos")

contraídos por los distintos Miembros en esferas específicas, como por ejemplo, la reducción de los tipos de arancelarios o la apertura de los mercados en lo tocante a los servicios.⁴⁵

Gracias a estos acuerdos, los Miembros de la OMC dirigen un sistema de comercio no discriminatorio que establece sus derechos y obligaciones, todos los países reciben garantías de que en los mercados de otros países se otorgará a sus exportaciones un trato equitativo y uniforme y todos ellos se comprometen a hacer otro tanto con las importaciones dirigidas a sus propios mercados, el sistema también ofrece a los países en desarrollo cierta flexibilidad en lo que respecta al cumplimiento de sus compromisos.

⁴⁵ Instituto de Investigaciones Jurídicas, *Aspectos Jurídicos del TLC*, México, 1992, p. 45.

Todos los miembros de la OMC pueden participar en todos los consejos, comités, etc. Excepto en el Órgano de Apelación, los grupos especiales de Solución de diferencias, el Órgano de Supervisión de Textiles y los Consejos de los Acuerdos plurilaterales.

VIII. Apartados de la OMC.

MERCANCIAS: Todo empezó con el comercio de mercancías entre 1947 y 1994, el GATT fue el foro en el que se negociaba la reducción de los derechos de aduana y de otros obstáculos al comercio, el texto del GATT establecía normas importantes, en particular con respecto a la no-discriminación.⁴⁷

Desde 1995, el GATT actualizado se ha convertido en el acuerdo básico de la OMC para el comercio de mercancías, sus anexos se centran en sectores específicos, como la agricultura y los textiles, y en cuestiones concretas, como por ejemplo la contratación pública, las normas de los productos, las subvenciones o las medidas adoptadas contra el dumping.

SERVICIOS: Los bancos, las compañías de seguros, las empresas de telecomunicaciones, los organizadores de viajes en grupo, las cadenas de hoteles y las compañías de transporte que deseen desarrollar sus actividades comerciales en el extranjero pueden beneficiarse ahora de los mismos principios para un comercio más libre y equitativo que originalmente sólo se aplicaban al comercio de mercancías, esos principios se recogen en el nuevo Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS).⁴⁸

Los Miembros de la OMC también han contraído compromisos individuales en el marco del AGCS, indicando los sectores de servicios que están dispuestos a abrir a la competencia exterior y especificando el grado de apertura de dichos mercados.

PROPIEDAD INTELECTUAL: El Acuerdo de la OMC sobre Propiedad Intelectual consiste básicamente en una serie de normas que rigen el comercio y las inversiones en la

⁴⁷ *El Comercio hacia el Futuro*, Ginebra: OMC, 1998.

⁴⁸ *Idem*.

esfera de las ideas y de la creatividad, esas normas establecen cómo se deben proteger en los intercambios comerciales el derecho de autor, las marcas de fábrica, los nombres geográficos utilizados para identificar a los productos, los dibujos y modelos industriales, los esquemas de trazado de los circuitos integrados y la información no divulgada, como por ejemplo los secretos comerciales, aspectos todos éstos conocidos como Propiedad Intelectual.⁴⁹

SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS: El procedimiento de la OMC para resolver desacuerdos comerciales previsto por el Entendimiento sobre Solución de Diferencias es vital para garantizar el cumplimiento de las normas y asegurar así la fluidez del comercio.

Los países someten sus diferencias a al OMC cuando estiman se han infringido los derechos que les corresponden en virtud de los acuerdos, las opiniones de los expertos independientes designados especialmente para la ocasión se basan en la interpretación de los acuerdos y de los compromisos individuales contraídos por los países, el sistema alienta a los países a que solucionen sus diferencias mediante la celebración de consultas; si esto no surte efecto, pueden iniciar un procedimiento detalladamente estructurado que consiste en varias fases e incluye la posibilidad de que un grupo de expertos adopte una resolución al respecto y el derecho de recurrir contra tal resolución alegando fundamentos jurídicos.⁵⁰

La confianza en este sistema ha quedado corroborada por el número de casos sometidos a la OMC, que el 15 de marzo de 1999 ascendía a 167, frente a las 300 diferencias examinadas durante toda la vigencia del GATT (1947-1994).

El Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales tiene por objeto promover la transparencia, aumentar el conocimiento de las políticas adoptadas por los respectivos países y estudiar su impacto, muchos Miembros también ven en estos exámenes un análisis constructivo de sus políticas, todos los Miembros de la OMC deben someterse periódicamente a un estudio a fondo; cada examen incluye informes del país en cuestión y

⁴⁹ Instituto de Investigaciones Jurídicas, *Aspectos Jurídicos del TLC*, México, 1992, p. 46.

⁵⁰ *Ibid.*, p. 47.

de la Secretaría de la OMC. Desde la creación de la OMC, se han analizado las políticas comerciales de más de 54 Miembros.

Más de tres cuartas partes de los Miembros de la OMC son PED o países menos adelantados, todos los Acuerdos de la OMC incluyen disposiciones especiales para estos Miembros, como por ejemplo, plazos más largos para el cumplimiento de acuerdos y compromisos, medidas destinadas a aumentar las oportunidades comerciales de esos países o cláusulas que obligan a todos los Miembros de la OMC a salvaguardar los intereses comerciales de los PED; los acuerdos también prevén que se prestará asistencia a los PED para ayudarles a crear la infraestructura necesaria para llevar a cabo las tareas relacionadas con la OMC, resolver diferencias y aplicar las normas técnicas.

En 1997, se celebró una reunión de alto nivel sobre iniciativas comerciales y la asistencia técnica para los países menos adelantados que contribuyó a que las preocupaciones de estos Miembros pasaran a ocupar el primer plano, la reunión que contó con la participación de seis organismos intergubernamentales, desembocó en la adopción de un “marco integrado” destinado a ayudar a los países menos adelantados a aumentar su capacidad comercial y en una serie de acuerdos adicionales sobre acceso preferencial a los mercados.

Existe además un Comité dedicado al comercio y desarrollo, asistido por un subcomité de países menos adelantados, que se encarga de estudiar las necesidades especiales de los PED, las funciones de dicho Comité comprenden la Observancia de los Acuerdos, la Cooperación Técnica y el Fomento de la Participación Técnica y el Fomento de la participación de los PED en el Sistema Mundial del Comercio.

La OMC envía anualmente alrededor de 100 misiones de Cooperación Técnica a los PED y celebra cada año en Ginebra una media de tres cursos sobre Política Comercial destinados a los funcionarios de los distintos países; además, se organizan regularmente seminarios regionales en todas las regiones del mundo, con énfasis especial en los países africanos, en Ginebra también se organizan cursos de formación para los funcionarios de países en transición desde economías de mercado.

En 1997/98, la OMC estableció centros de consulta en los ministerios de comercio de casi 40 países menos adelantados para que los funcionarios ministeriales tengan a su disposición ordenadores y puedan acceder a Internet para así mantenerse al tanto de los acontecimientos que se producen en la sede de la OMC en Ginebra, mediante el acceso en línea a la inmensa base de datos de la OMC, que incluye documentos oficiales y demás documentación.

2.3 El Acuerdo sobre Agricultura (ASA) de la Ronda Uruguay.

El ASA entró en vigor el 1° de enero de 1995 con la RU consistió establecer un sistema de comercio agropecuario equitativo y orientado al mercado, así mismo comprende compromisos específicos para reducir la ayuda y la protección en las esferas de la ayuda interna, las subvenciones a la exportación y el acceso a los mercados, mediante el establecimiento de normas y disciplinas del GATT.

El ASA establece una serie de normas aplicables de forma general a las medidas relacionadas con el comercio agropecuario, principalmente el acceso a los mercados, ayuda interna y competencia de las exportaciones, estas normas se refieren a los compromisos específicos hechos por los países para mejorar el acceso a los mercados y reducir las subvenciones causantes de distorsión del comercio, que están incluidos en la Lista de cada país Miembro de la OMC y forman parte integrante del GATT.

- I. Acceso a los mercados;
- II. Programas de ayuda interna; y
- III. Subvenciones a la exportación.

Durante la RU, el problema de acceso a los mercados consistió, en primer lugar, en sustituir las restricciones no arancelarias por un arancel equivalente, luego podrían reducirse gradualmente los niveles de los aranceles.

Los dos restantes, ayuda interna y subvención a la exportación, están estrechamente relacionados entre sí; generalmente, los problemas de ayuda promueven el exceso de producción, el ASA regula tanto la protección interna como las subvenciones a la exportación.

I. Acceso a los mercados (“La Arancelización” o “Tarificación”).

En lo que respecta al acceso a los mercados, la RU representó un cambio fundamental: en el cual las medidas no arancelarias obstaculizaban los flujos del comercio agropecuario se pasó a un régimen de protección basado únicamente en aranceles consolidados, además de

los compromisos de reducción. Los aspectos primordiales de este cambio fundamental han sido la estimulación de la inversión, la producción y el comercio en el sector agropecuario mediante:

- el incremento de la transparencia, la previsibilidad y la competitividad de las condiciones de acceso al mercado agropecuario;
- el establecimiento o fortalecimiento del vínculo entre los mercados agropecuarios nacionales e internacionales, y esto logra;
- mayor confianza en el mercado para dirigir los escasos recursos hacia usos más productivos tanto en el sector agropecuario como en la economía en general.

En muchos casos, los aranceles constituían la única forma de protección de los productos agropecuarios antes de la RU, y con esta se llevó a acabo la “consolidación” en la OMC de un nivel máximo para esos aranceles; sin embargo, para otros muchos productos las restricciones del acceso a los mercados implicaban obstáculos no arancelarios; tal era el caso en los principales productos agropecuarios de las zonas templadas, las negociaciones de la RU tuvieron como objetivo la eliminación de tales obstáculos; se acordó un conjunto de medidas de “arancelización” preveía la sustitución de las medidas no arancelarias aplicadas específicamente a la agricultura por un arancel que ofrecía un nivel de protección equivalente, con la entrada en vigor del ASA, están prohibidas las medidas no arancelarias aplicadas específicamente a la agricultura y los aranceles de casi todos los productos agropecuarios objeto de comercio internacional están consolidados en la OMC.⁵¹

Cada Miembro de la OMC tiene una “Lista” de concesiones arancelarias que abarca todos los productos agropecuarios, estas concesiones forman parte integrante de los resultados de la RU, han quedado formalmente anexas al Protocolo de Marrakech y ahora forma parte importante dentro del GATT de 1994. La Lista establece para cada producto agropecuario o, en algunos casos, para productos agropecuarios definidos de forma más general, el

⁵¹ FAO y SAGARPA. *Evaluación de la Alianza Para el Campo: Informe Global*, (2000) en <http://rlc.fao.org>.

arancel máximo que puede aplicarse a sus importaciones.⁵² Muchos PED han consolidado sus aranceles no consolidados anteriormente al “tipo máximo”, es decir, a niveles superiores a los tipos aplicados antes de la OMC.

Los PD han acordado reducir los aranceles de todos los productos agropecuarios en un 36%, como promedio, con una tasa mínima de reducción del 15% para cada producto, a lo largo del período de seis años que se inicia en 1995, para PED, las reducciones son del 24% y del 10%, respectivamente, y han de aplicarse a lo largo de un período de 10 años, aquellos PED que consolidaron sus aranceles al tipo máximo, no contrajeron en muchos casos, compromisos de reducción; se exigió a los países menos adelantados Miembros que consolidaran todos los aranceles aplicables a los productos agropecuarios, pero no se les exigió que se comprometieran a reducir dichos aranceles.⁵³

Como parte del conjunto de medidas de arancelización, se exigió a los Miembros de la OMC que mantuvieran, para los productos objeto de arancelización, las oportunidades de acceso actual para las importaciones en los niveles existentes durante el período de base de 1986-88, en el caso de que ese acceso “actual” hubiera sido inferior al 5% del consumo interno del producto en cuestión durante el período de base, debía ofrecerse una oportunidad de acceso mínimo “adicional” sobre la base del principio de la NMF,⁵⁴ el objetivo de este era garantizar que en 1995 las oportunidades de acceso mínimo y de acceso actual combinadas representaran al menos el 3% del consumo interno correspondiente del

⁵² Véase párrafo 1 del artículo 4 del ASA, que establece: Las concesiones sobre acceso a los mercados consignadas en las listas se refieren a las consolidaciones y reducciones de los aranceles y a otros compromisos en materia de acceso a los mercados, según se especifique en ellas.

⁵³ SAGAR (1997). *Programas y Proyectos en Apoyo al Campo 1996*, Julio. SECOFI 1994, *Fraciones arancelarias y plazos de desgravación*, Editorial Porrúa, México, p. 54.

⁵⁴ Véase párrafo 1 del artículo 1 del GATT, que establece: Con respecto a los derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones, con respecto a los métodos de exacción de tales derechos y respecto a todas las cuestiones a que se refieren los párrafos 2 y 4 del artículo III, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado.

período de base y se ampliarán progresivamente de tal forma que dieran como resultado el 5% de ese consumo en el año 2000 PD o en el año 2004 PED, respectivamente.⁵⁵

1. Contingentes arancelarios.

Respecto del acceso mínimo y acceso actual se encuentran establecidos los contingentes arancelarios, en el caso del acceso mínimo, se exigía que el derecho aplicable fuera bajo o mínimo, entendiéndose “bajo” en términos absolutos, o al menos, con respecto al derecho de aduanas propiamente dicho “normal” aplicable a cualquier importación fuera del contingente arancelario.

Los tipos arancelarios aplicables y cualesquiera otras condiciones relacionadas con los contingentes arancelarios, se especifican en las Listas de los Miembros de la OMC en cuestión, aunque la gran mayoría de los contingentes arancelarios del sector agropecuario tienen su origen en las negociaciones de la RU, varios de esos compromisos fueron resultado de las adhesiones a la OMC. En el 2000, 37 Miembros tenían contingentes arancelarios consignados en sus Listas, en total, existen 1.371 contingentes arancelarios distintos, estos contingentes arancelarios son compromisos vinculantes en oposición a los contingentes arancelarios autónomos que los Miembros pueden establecer en cualquier momento. Por ejemplo, para estabilizar los precios internos después de una pobre cosecha.

Así mismo en el ASA en su párrafo 2 del artículo 4 prohíbe medidas no arancelarias aplicadas específicamente a la agricultura, estas medidas están comprendidas las restricciones cuantitativas de las importaciones, los gravámenes variables a la importación, los precios mínimos de importación, los regímenes de licencias de importación discrecionales, los acuerdos de limitación voluntaria de las exportaciones y las medidas no arancelarias mantenidas por medio de Empresas Comerciales del Estado.⁵⁶

⁵⁵ SAGAR (1997). *Programas y Proyectos en Apoyo al Campo 1996*, Julio. SECOFI 1994, *Fracciones arancelarias y plazos de desgravación*, Editorial Porrúa, México, p. 54.

⁵⁶ Véase párrafo 2 del artículo 4 del ASA, salvo disposición en contrario en el artículo 5 y en el anexo 5, ningún Miembro mantendrá, adoptará y restablecerá medidas del tipo de las que se ha prescrito se conviertan en derechos de Aduana propiamente dichos.

No se permite la aplicación de todas las medidas similares aplicadas en frontera que no sean “Derechos de Aduana Normales”. No obstante el párrafo 2 c) del artículo XI del GATT permite la imposición de restricciones no arancelarias a la importación de los productos pesqueros, esta disposición ya no es aplicable a los productos agropecuarios, porque ha quedado anulada por las disposiciones del ASA.⁵⁷

Sin embargo, el párrafo 2 del artículo 4 del ASA no impide el uso de restricciones no arancelarias de las importaciones que sean compatibles con las disposiciones del GATT o de otros Acuerdos de la OMC y se apliquen a las mercancías objeto de comercio en general (industriales o agropecuarias); en estas medidas están comprendidas las mantenidas en virtud de disposiciones en materia de balanza de pagos (artículos XII y XVIII del GATT), disposiciones generales sobre salvaguardias (artículo XIX del GATT y Acuerdo de la OMC conexo), excepciones generales (artículo XX del GATT), el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio o al amparo de otras disposiciones generales no referidas específicamente a la agricultura de la OMC.

Por otro lado, encontramos dentro del ASA una cláusula de “trato especial” (Anexo 5), en virtud de la cual se permitió que cuatro países, con sujeción a condiciones estrictamente definidas, aplicaran medidas no arancelarias en frontera a determinados productos durante el período de reducción de los aranceles (con la posibilidad de ampliar el trato especial tras nuevas negociaciones), una de las condiciones era ofrecer a los productos en cuestión acceso a los mercados en forma de contingentes de importación cada vez mayores. Por

⁵⁷ Véase párrafo 2 c) del artículo XI del GATT, el cual establece: Restricciones a la importación de cualquier producto agrícola o pesquero, cualquiera que sea la forma bajo la cual se importe éste, cuando sean necesarias para la ejecución de medidas gubernamentales que tengan por efecto: i) restringir la cantidad del producto nacional similar que pueda ser comercializada o producida o, de no haber producción nacional importante del producto similar, de un producto nacional que pueda ser substituido directamente por el producto importado; o ii) eliminar un sobrante temporal del producto nacional similar o, de no haber producción nacional importante del producto similar, de un producto nacional que pueda ser substituido directamente por el producto importado, poniendo este sobrante a la disposición de ciertos grupos de consumidores del país, gratuitamente o a precios inferiores a los corrientes en el mercado; o iii) restringir la cantidad que pueda ser producida de cualquier producto de origen animal cuya producción dependa directamente, en su totalidad o en su mayor parte, del producto importado, cuando la producción nacional de este último sea relativamente desdénable.

ejemplo: los productos y países en cuestión eran, el arroz en el caso del Japón, Corea y Filipinas; y el queso y la carne de ovino en el caso de Israel, en 1999 el Japón ha cesado de aplicar el trato especial.⁵⁸

2. Salvaguardia Especial.

Otro aspecto importante en materia de accesos a mercados es el derecho de los Miembros a invocar las disposiciones de salvaguardia especial establecidas en el ASA para los productos objeto de arancelización, siempre que en la Lista del Miembro pertinente figure una reserva a ese efecto (“SGE”) al lado de los productos en cuestión.⁵⁹

Las disposiciones de salvaguardia especial permiten la imposición de un derecho adicional cuando se cumplan determinados criterios, los cuales son un aumento especificado de las importaciones (volumen de activación) o una caída del precio de importación por debajo de un precio de referencia especificado (precio de activación) sobre la base de cada envío; en el caso del volumen de activación, se aplican derechos más elevados únicamente hasta el final del año en cuestión; en el caso del precio de activación, únicamente puede imponerse un derecho adicional al envío de que se trate. Cabe mencionar que los derechos adicionales no pueden aplicarse a las importaciones realizadas en el marco de contingentes arancelarios.

A continuación se hará una breve explicación del procedimiento de deberán de seguir los Miembros con contingentes arancelarios y el derecho a recurrir a las disposiciones de salvaguardia especial deben presentar notificaciones anuales, al inicio del período de aplicación, debe efectuarse una notificación “previa” en la que se indique cómo se administrará cada contingente arancelario, en tal notificación se informa. Por ejemplo, de si se autorizan las importaciones por orden de recepción de las solicitudes o se utilizan licencias de importación y, en este último caso, ha de indicarse quién puede obtener una licencia y cómo se asigna, al término de cada año, debe efectuarse una notificación de la cuantía de las importaciones realizadas en el marco de cada contingente arancelario (utilización de los contingentes arancelarios).

⁵⁸ Véase anexo 5, Trato especial con respecto al párrafo 2 del artículo 4 del ASA.

⁵⁹ Véase artículo 5, Disposiciones de Salvaguardia Especial del ASA.

Los Miembros que tienen derecho a recurrir a las disposiciones de salvaguardia especial deben efectuar una notificación de la primera utilización de la salvaguardia especial a fin de que sus interlocutores comerciales puedan establecer los parámetros de esa medida, como son el volumen o el precio utilizado para activar la medida de salvaguardia especial, en el caso del precio de activación, también es posible presentar una notificación previa de los precios de referencia de que se trate, además, se exige la presentación de una notificación anual en la que se resume la utilización de la salvaguardia especial.

No hay ninguna disposición que exija a los Miembros notificar sus aranceles al Comité de Agricultura. No obstante, los aranceles aplicados deben comunicarse a otros órganos de la OMC, como es el caso del Comité de Acceso a los Mercados, y en el marco del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales.

II. Ayuda Interna.

Los altos niveles de subsidios a la producción en algunos países obligaron adoptar disciplinas más claras sobre las medidas de ayuda interna otorgadas por los Países Miembros, estos apoyos estimulan el exceso de producción que reduce las importaciones o da origen al uso de subsidios a la exportación y a ventas a precios *dumping* en los mercados internacionales, en el Acuerdo sobre la Agricultura se distinguen entre los programas de ayuda que estimulan directamente la producción y aquellos que no tienen ningún efecto directo.

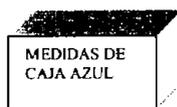
Las políticas nacionales que tienen efectos en la producción y el comercio se tienen que reducir, los Miembros de la OMC calcularon la magnitud de la ayuda de este tipo que prestaban anualmente al sector de la agricultura (utilizando una fórmula denominada "Medida Global de la Ayuda Total" o "MGA Total") tomando como base el período 1986-88. Los PD acordaron reducir esas cifras en un 20% a lo largo de seis años, a partir de 1995, los PED convinieron en hacer reducciones del 13% en 10 años, los países menos adelantados no estaban obligados a hacer ninguna reducción. (Esta categoría de ayuda

interna se denomina a veces de las medidas de caja ámbar por referencia al color ámbar de la luz del semáforo que indica “desaceleración”).⁶⁰

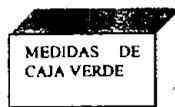
Las medidas que tienen efectos mínimos en el comercio se pueden aplicar libremente: están incluidas en la caja verde (por referencia a la luz verde del semáforo), las medidas verdes no están sujetas a compromisos de reducción y son no recurribles (Cláusula de Paz). Se hará una breve explicación respecto de estas medidas de ayuda:



Son medidas distorsionantes de la producción y el comercio por ejemplo: apoyo al precio e impuestos a la exportación.



Son pagos directos a los productores en programas dirigidos a limitar la producción



Son medidas que no tienen efectos de distorsión sobre la producción o el comercio. Por ejemplo: investigación, pagos directos desvinculados de la producción e inversión en infraestructura.

Las medidas de caja ámbar o recurribles: Son aquellas que causan efectos desfavorables a otro país puede hacerse a través:

- Daño o amenaza de daño a la industria del otro país⁶¹
- Anulación o menoscabo⁶²
- Perjuicio grave⁶³

⁶⁰ Véase Parte IV del artículo 6, Compromisos en Materia de Ayuda Interna del ASA

⁶¹ Véase Parte III en su párrafo 1 a) del artículo 5, Subvenciones Recurribles, del SMC.

⁶² Véase Parte III en su párrafo 1 b) del artículo 5, Subvenciones Recurribles, del SMC.

⁶³ Véase Parte III en su párrafo 1 c) del artículo 5, Subvenciones Recurribles, del SMC.

Es decir, existe daño cuando el supuesto idéntico al de dumping se aplica a los dos por igual, existe anulación y menoscabo, mediante el otorgamiento de subsidios anulas las ventajas que tuviste respecto del arancel, y por último el perjuicio grave, primero, cuando el país que concede la subvención desplaza u obstaculiza las importaciones de otro país a su mercado.

En cuanto a las medidas internas sujetas compromisos de reducción ámbra (artículo 6 del ASA) incluyendo la ayuda interna dentro de los niveles de mínimos (Art. 6.4) y los pagos directos (Art. 6.5) no se aplicarán derechos compensatorios, salvo que se determine la existencia de daño o amenaza de daño de acuerdo con el artículo VI del GATT de 1994 y la parte V del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SMC), en cuyo caso se mostrará “debida moderación” antes de iniciar investigaciones.⁶⁴

Las medidas de caja verde o no recurribles: es aquel que no es específico, cuando es general, es decir todo País Miembro puede disponer de él, (Art. 8.1 y 8.2) del SMC.⁶⁵

⁶⁴ Véase artículo 6.4 y 6.5 del ASA, el primero establece: Ningún Miembro tendrá obligación de incluir en el cálculo de su MGA Total Corriente ni de reducir: i) la ayuda interna otorgada a productos específicos que de otro modo tendría obligación de incluir en el cálculo de su MGA Corriente cuando tal ayuda no exceda del 5% del valor total de su producción de un producto agropecuario de base durante el año correspondiente; y ii) la ayuda interna no referida a productos específicos que de otro modo tendría obligación de incluir en el cálculo de su MGA Corriente cuando tal ayuda no exceda del 5% del valor de su producción agropecuaria total. En el caso de Miembros que sean países en desarrollo, el porcentaje de mínimos establecido en el presente párrafo será del 10%. El segundo a) Los pagos directos realizados en el marco de programas de limitación de la producción no estarán sujetos al compromiso de reducción de la ayuda interna: i) si se basan en superficies y rendimientos fijos; o ii) si se realizan con respecto al 85% o menos del nivel de producción de base; o iii) si, en el caso de pagos relativos al ganado, se realizan con respecto a un número de cabezas fijo. b) La exención de los pagos directos que se ajusten a los criterios enunciados supra del compromiso de reducción quedará reflejada en la exclusión del valor de dichos pagos directos del cálculo de la MGA Total Corriente del Miembro de que se trate.

⁶⁵ Véase artículo 8.1 y 8.2 del SMC, que establece en el primero: Se considerarán no recurribles las siguientes subvenciones: a) las subvenciones que no sean específicas en el sentido del artículo 2; b) las subvenciones que sean específicas en el sentido del artículo 2 pero que cumplan todas las condiciones establecidas en los párrafos 2 a), 2 b) o 2 c). En el segundo establece: No obstante las disposiciones de las Partes III y V, no serán recurribles las subvenciones siguientes: a) la asistencia para actividades de investigación realizadas por empresas, o por instituciones de enseñanza superior o investigación contratadas por empresas, si la asistencia cubre no más del 75% de los costos de las actividades de investigación industrial²⁸ o del 50% de los costos de las actividades de desarrollo precompetitivas y a condición de que tal asistencia se limite exclusivamente a: i) los gastos de personal (investigadores, técnicos y demás personal auxiliar empleado exclusivamente en las actividades de investigación); ii) los costos de los instrumentos, equipo, terrenos y edificios utilizados exclusiva y permanentemente para las actividades de investigación (salvo cuando hayan sido enajenados sobre una base comercial); iii) los costos de los servicios de consultores y servicios equivalentes utilizados exclusivamente para las actividades de investigación, con inclusión de la compra de resultados de investigaciones, conocimientos técnicos, patentes, etc.; iv) los gastos generales adicionales en que se incurra

3. Cláusula de Paz.

La Cláusula de Paz fue la solución política que se halló para cerrar los desacuerdos sobre subsidios y con ellos otros temas de la RU; esta cláusula exceptúa los subsidios la exportación y a la ayuda interna del Sistema de Solución de Diferencias que cuenta la OMC, la misma compromete a los países a no utilizar dicho sistema ni aplicar derechos compensatorios que están permitidos en el ASA, el tiempo de duración de la Cláusula fue establecido por la RU fue de nueve años a partir de enero de 1995.⁶⁶

El artículo 13 “debida moderación” del ASA protege los países que utilizan subvenciones que están en conformidad con el ASA para que no puedan ser cuestionados al amparo de otros acuerdos de la OMC, sin esta Cláusula de Paz los países tendrían mayor libertad para tomar medidas contra las subvenciones ajenas, en el marco del Acuerdo SMC y de otras disposiciones conexas.

Los principales objetivos de la Cláusula es evitar investigaciones por derechos afectados que puedan surgir por desplazamiento de mercados originados en exportaciones subsidiadas y evitar reclamos fundado en el menoscabo o anulación de los beneficios derivados de las concesiones como consecuencia del uso de subvenciones y medidas de ayuda interna.

La Cláusula de Paz se había firmado en 1994, en la última etapa de las negociaciones del GATT, que resultó en la creación de la OMC, fue que permitió a los PD mantener algunos subsidios hasta la firma de un nuevo acuerdo; la Cláusula de Paz resulta de los artículos 1 y 13 del ASA, resultante de la RU, en la práctica excluye el mecanismo de Solución de Controversias (SSC) de la OMC a los subsidios agrícolas de países industrializados que no superen los límites autorizados por el ASA, los artículos fueron concebidos originalmente como un instrumento de protección a favor de los PD que a partir de la creación del ASA

directamente como consecuencia de las actividades de investigación; v) otros gastos de explotación (tales como los costos de materiales, suministros y renglones similares) en que se incurra directamente como consecuencia de las actividades de investigación.

⁶⁶ Hernández, Estrada, *Tipología de Productores Agropecuarios*, en Yúnez Naude, A. (editor), *Los Pequeños Productores Rurales: Las Reformas y las Opciones*, Colegio de México, 2000, p. 15

de la RU, consolidaron sus niveles de subsidios en la OMC y establecieron compromisos de reducción.

La inclusión de la Cláusula fue una compensación por los cruciales acuerdos de Blair House, entre los EE.UU., y la UE, que destrabaron la RU cuando ya parecía todo perdido, entre otros puntos, lo acordado en Blair House incluyó un freno a la expansión de las oleaginosas en la UE y estableció las bases del denominado “cero por cero”; es decir el escalonamiento arancelario, que favorece la importación de materias primas y traba con derechos de importación crecientes a los productos elaborados.⁶⁷

En el Acuerdo Blair House de 1992 originalmente se habían acordado seis años para la duración de la cláusula, en el Blair House II se extendió a nueve años, venciendo el 31 de diciembre del 2003 y sólo prorrogable por consenso, recordemos que las decisiones de la OMC se adoptan por mayoría, de manera que solo un voto negativo para la prórroga de la cláusula significaría un fin.

La Cláusula de Paz permite que las provisiones del ASA en relación a las medidas de ayuda interna y a las subvenciones a la exportación sean aplicadas sin inconvenientes legales, esta disposición aísla tanto a la ayuda interna como a las subvenciones de exportación de acciones legales siempre que sean aplicadas en conformidad a los términos previstos en el ASA.

Como no se esperaba que la Cláusula de Paz pueda ser prorrogada más allá del 2003 comenzarían a regir disposiciones del GATT de 1994 (artículos VI, XVI, XXIII) y las del Acuerdo SMC (partes III y V), la Cláusula tuvo mucha oposición desde el momento de su implantación, pero le sirvió a los países más ricos para mantener intactas sus políticas de subsidios y postergar cambios en las negociaciones agrícolas.

⁶⁷ OECD. *Examen de las Políticas Agrícolas de México: Políticas Nacionales y Comercio Agrícola*, Paris, 1997. <http://www.oecd.pse.org>.

Dado que finalmente la Cláusula no será renovada, muchas de las medidas de ayuda interna de caja ámbar podrán volverse recurribles invocando el Acuerdo SMC, ésta seguramente será una de las razones por las cuales los países con mayores subsidios tendrán que encuadrar sus medidas de ayuda interna dentro de la caja verde.

4. Propuestas de los Países Miembros sobre la Cláusula de Paz.

A continuación hablaremos de algunas respuestas de los Países Miembros acerca de que si debe prorrogarse o no la Cláusula de Paz; algunos países querían que la Cláusula se prorrogara para poder disfrutar de cierto grado de seguridad jurídica que garantice que no se cuestionará que garantice que no se cuestionará mientras cumplan los compromisos en materia de subvenciones a la exportación y de ayuda interna en el marco del ASA, otros quieren que desaparezca, ya que ello forma parte de su objetivo general de someter a la Agricultura a la disciplinas generales de la OMC, por las cuales los gobiernos pueden adoptar medidas contra la subvenciones.

Tal fue el fracaso de la Reunión Ministerial de la OMC en Cancún, evitando que se prorrogara la Cláusula de Paz abriendo camino a que todas las prácticas de subsidios puedan ser objeto de quejas ante la OMC, la UE y los EE.UU. tenían como objetivo proponer a la OMC un programa de apertura del sector agrícola para evitar sufrir sanciones por prácticas de comercio desleal, los PD deben concentrar hoy esfuerzos en eliminar las subvenciones a las exportaciones y a la producción distorsivas en lugar de proponer mecanismos que le permitan mantener políticas proteccionistas en detrimento de los productos en los PED.⁶⁸

A partir del vencimiento del artículo 13 del ASA los subsidios a la exportación, en virtud a lo establecido en el artículo 3 del Acuerdo SMC, quedarán automáticamente prohibidos, la otra posición asumida por la UE considera que a partir del vencimiento de la Cláusula de Paz los subsidios serán accionables, pero no quedan apriori prohibidos.

⁶⁸ *Idem.*

Con respecto a EE.UU. y la UE existe lo siguiente: en particular la UE aspiraba prorrogar la Cláusula, pero los países del MERCOSUR, entre otros, se opusieron fehacientemente, la disputa es parte significativa de las actuales negociaciones en que los subsidios agrícolas de los países industrializados se han transformado en un factor central para concluir la Ronda Doha, ya que sus efectos económicos son devastadores para los PED, como lo constata en forma contundente el Banco Mundial en su informe anual.

La caducidad de la Cláusula de Paz es lo que obligará a la UE y los EE.UU. a sentarse a negociar el tema agrícola dentro del ámbito de la OMC para que el resto de los países no accionen legalmente en los grupos especiales de la OMC, cuando existan pruebas contundentes de que los subsidios dañan sus economías; sin embargo las futuras demandas ante la OMC estarán limitadas por los altos costos económicos que la acción puede significar para los países perjudicados.

Sin embargo, no todos los programas de ayuda interna tienen tales efectos negativos, en el Anexo 2 del ASA se indican las medidas eximidas al “no tener efectos de distorsión del comercio ni efectos en la producción, o, a lo sumo, tenerlos un grado mínimo”, en este Anexo se enumeran y discuten estas medidas en 12 cláusulas detalladas; en el modelo tipo semáforo, estas serían las medidas verdes esencialmente:

Entre estas medidas figuran los servicios comprendidos en programas gubernamentales de, por ejemplo: investigación, lucha contra plagas y enfermedades, servicios de divulgación y asesoramiento, servicios de infraestructura y seguridad alimentaria, servicios de inspección, servicios de comercialización y promoción, también se incluyen los pagos directos a los agricultores que no estimulan la producción, como ciertas formas de ayuda directa a los ingresos, la asistencia a los agricultores para ayudar a la reestructuración de la agricultura y los pagos directos en el marco de programas ambientales o de asistencia regional.⁶⁹

⁶⁹ Véase anexo 2, Ayuda Interna: Base para la Exención de los Compromisos de Reducción con respecto al párrafo 2 Servicios Generales del ASA.

Por otra parte existen pagos directos dentro de este modelo tipo semáforo para los agricultores en caso de que se les exija limitar la producción (que a veces se denominan medidas de la caja azul), algunos programas oficiales de ayuda destinados al fomento del desarrollo agrícola y rural en los países en desarrollo, y otras formas de ayuda en pequeña escala (“de minimis”) en comparación con el valor total del producto o de los productos que reciben la ayuda (5% o menos en el caso de los países desarrollados y 10% o menos en el caso de los PED).

Así mismo, todos los Miembros deben notificar al Comité de Agricultura el alcance de sus medidas de ayuda interna, para ello deben enumerarse todas las medidas que entran en las categorías exentas: las medida de caja verde, las medidas de desarrollo, los pagos directos realizados en el marco de programas de limitación de la producción (caja azul) y los niveles de ayuda de “minimis”. Además, cuando las medidas existentes así lo exijan, los Miembros que hayan consignado compromisos de reducción de la ayuda interna en sus Listas deberán calcular la MGA y notificar la MGA Total Corriente, en el caso de que un Miembro que no tenga tales compromisos consignados en su Lista aplique medidas de ayuda que no estén abarcadas por alguna de las categorías exentas, dicho Miembro deberá efectuar una notificación en la que indique que esa ayuda no exenta está comprendida dentro de los niveles de minimis correspondientes, el Comité de Agricultura ha elaborado modelos especiales de notificaciones para facilitar el cumplimiento de las obligaciones de notificación.

La obligación de notificar es anual, excepto en el caso de los países menos adelantados Miembros que sólo deben hacerlo cada dos años, los países en desarrollo Miembros pueden solicitar asimismo al Comité que les exima del requisito de notificación anual de las medidas que no pertenezcan a las categorías de caja verde, y de caja azul o las medidas de desarrollo.⁷⁰

Además de las obligaciones de notificación anual, todos los Miembros deben notificar cualquier modificación de las medidas existentes o la introducción de nuevas medidas de

⁷⁰ Véase Parte XI artículo 17 y 18, Comité de Agricultura y Examen de Aplicación de los Compromisos del ASA.

las categorías exentas, estas notificaciones también son examinadas por el Comité de Agricultura de forma periódica.

Como la mayoría de los Miembros no aplican medidas de ayuda interna aparte de las incluidas en las categorías exentas, los requisitos de notificación anual no representan, en la mayoría de los casos, una carga importante, y contribuyen a proporcionar una base para los debates de política general en el Comité de Agricultura y son también útiles a nivel nacional para que los gobiernos mantengan un seguimiento anual de la ayuda otorgada a sus sectores agropecuarios.

En la actualidad hay un grupo especial de la OMC originado por Brasil, que consideró que los subsidios de los EE.UU. al algodón superan los límites tolerados en el Acuerdo sobre la Agricultura; ejemplo: **EE.UU. SUBVENCIONES AL ALGODÓN AMERICANO**. El 27 de septiembre de 2002, el Gobierno de Brasil solicitó la celebración de consultas con el Gobierno de los EE.UU. de conformidad con el párrafo 1 del artículo 7 y el artículo 30 del Acuerdo SMC, el artículo 19 del ASA, con respecto a determinadas subvenciones, concedidas a productores, usuarios y exportadores estadounidenses de algodón americano.⁷¹

La presente diferencia se refirió a varias medidas estadounidenses de ayuda interna, y a otras medidas que alegó Canadá como son las subvenciones prohibidas y recurribles, tales subvenciones (incluidas las garantías de crédito a la exportación), donaciones y cualquier otra asistencia prestada a los productos, usuarios y exportadores estadounidenses de algodón americano, incluyendo las medidas de pagos del programa de préstamos para la comercialización, pagos al usuario, pagos por contratos de producción flexible, pagos de asistencia por pérdida de mercados, pagos directos, pagos anticíclicos, pagos para seguros de cosechas, pagos por semillas de algodón y programas de garantías de créditos.

Brasil constató que tales medidas de ayuda interna, incluidos los pagos señalados en el párrafo anterior, no eximen el apartado b) ii), c) ii) del artículo 13 del ASA (Cláusula de

⁷¹ CASO WT/DS/267, de la OMC, *Estados Unidos-Subvenciones al Algodón Americano* 8 de septiembre de 2004.

Paz), con respecto a los pagos durante su campaña de comercialización en el periodo de 1999-2002 medidas (actions) basadas en los artículos 5 y 6 del Acuerdo SMC y el párrafo 1 del artículo XVI del GATT de 1994, asimismo dijo que el artículo 13 del ASA es por naturaleza, una defensa afirmativa.⁷²

EE.UU. sostuvo que de conformidad con el apartado b) ii) del artículo 13 ASA, las medidas de ayuda interna están en plena conformidad con las disposiciones del artículo 6 del ASA incluidos todos los pagos a los que se refirió Canadá no otorgaran ayuda a un producto básico específico por encima de la decidida durante la campaña de comercialización de 1992 las cuales están exentas de medidas (actions) basadas en el párrafo 1 del artículo XVI del GATT de 1994 o en los artículos 5 y 6 del Acuerdo SMC. Asimismo sostuvo que el artículo 13 del ASA forma parte del equilibrio de los derechos y obligaciones de los Miembros y no constituye una defensa afirmativa; y que a su vez el Brasil no puede adoptar ni mantener ninguna medida contra las medidas basadas en las disposiciones especificadas en las respectivas disposiciones del la Cláusula de Paz.

Por otra parte Brasil, en lo que se refiere a los programas de garantías de créditos a la exportación, argumentó que constituyen subvenciones a la exportación en el sentido del ASA que infringen el párrafo 1 del artículo 10 de dicho Acuerdo al eludir y amenazar los compromisos de los EE.UU. en materia de subvenciones a la exportación, en consecuencia, los tres programas infringen también el artículo 8 del ASA.⁷³

⁷² Véase apartado b) ii) y c) ii) del artículo 13 del ASA, que establece: b) las medidas de ayuda interna que estén en plena conformidad con las disposiciones del artículo 6 del presente Acuerdo, incluidos los pagos directos que se ajusten a los criterios enunciados en el párrafo 5 de dicho artículo, reflejadas en la Lista de cada Miembro, así como la ayuda interna dentro de niveles de minimis y en conformidad con las disposiciones del párrafo 2 del artículo 6: ii) estarán exentas de medidas basadas en el párrafo 1 del artículo XVI del GATT de 1994 o en los artículos 5 y 6 del Acuerdo sobre Subvenciones, a condición de que no otorguen ayuda a un producto básico específico por encima de la decidida durante la campaña de comercialización de 1992; c) las subvenciones a la exportación que estén en plena conformidad con las disposiciones de la Parte V del presente Acuerdo, reflejadas en la Lista de cada Miembro: ii) estarán exentas de medidas basadas en el artículo XVI del GATT de 1994 o en los artículos 3, 5 y 6 del Acuerdo sobre Subvenciones.

⁷³ Véase párrafo 1 del artículo 10 del ASA, que establece: Las subvenciones a la exportación no enumeradas en el párrafo 1 del artículo 9 no serán aplicadas de forma que constituya, o amenace constituir, una elusión de los compromisos en materia de subvenciones a la exportación; tampoco se utilizarán transacciones no comerciales para eludir esos compromisos.

EE.UU. argumentó que los programas de garantías de créditos a la exportación para el algodón americano, y los programas de garantías de créditos a la exportación para todos los productos básicos agrícolas, no son subvenciones a la exportación en el sentido del ASA, no son compatibles con el párrafo 1 del artículo 10 y el artículo 8 del mismo Acuerdo.⁷⁴

Y por último Brasil sostuvo que las subvenciones estadounidenses concedidas durante las campañas de comercialización 1999-2002 causaron y siguen causando perjuicio grave a los intereses de Brasil al contener la subida de los precios de algodón americano en los mercados estadounidenses, mundial y brasileño, en infracción del apartado c) del artículo 5 y el párrafo 3 c) del artículo 6 del Acuerdo SMC.⁷⁵

Por su parte EE.UU. sostuvo que, en caso de que el Grupo Especial constate que el Brasil ha demostrado que las medidas estadounidenses no satisfacen las condiciones del artículo 13 del ASA: los pagos directos, los pagos por contratos de producción flexible ya expirados, los pagos anticíclicos y los pagos ya expirados de asistencia por pérdida de mercados efectuados por los EE.UU. no distorsionan en comercio o la producción, más que un grado mínimo y las alegaciones de Brasil al amparo del apartado c) del artículo 5 y el párrafo 3 del artículo 6 del Acuerdo SMC y el artículo XVI del GATT de 1994 no prosperan.⁷⁶

⁷⁴ Véase artículo 8 del ASA, que establece: Cada Miembro se compromete a no conceder subvenciones a la exportación más que de conformidad con el presente Acuerdo y con los compromisos especificados en su Lista.

⁷⁵ Véase apartado c) del artículo 5 y párrafo 3 c) del artículo 6 del SMC, el primero establece que: Ningún Miembro deberá causar, mediante el empleo de cualquiera de las subvenciones a que se refiere los párrafos 1 y 2 del artículo 1, efectos desfavorables para los intereses de otros Miembros, es decir: c)perjuicio grave a los intereses de otro Miembro; y el segundo establece que: Puede haber perjuicio grave, en el sentido del apartado c) del artículo 5, en cualquier caso en que se den una o varias de las siguientes circunstancias: c) que la subvención tenga por efecto una significativa subvaloración de precios del producto subvencionado en comparación con el precio de un producto similar de otro Miembro en el mismo mercado, o tenga un efecto significativo de contención de la subida de los precios, reducción de los precios o pérdida de ventas en el mismo mercado.

⁷⁶ Véase artículo XVI del GATT, que establece: Si una parte contratante concede o mantiene una subvención, incluida toda forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios, que tenga directa o indirectamente por efecto aumentar las exportaciones de un producto cualquiera del territorio de dicha parte contratante o reducir las importaciones de este producto en su territorio, esta parte contratante notificará por escrito a las Partes Contratantes la importancia y la naturaleza de la subvención, los efectos que estime ha de ocasionar en las cantidades del producto o de los productos de referencia importados o exportados por ella y las circunstancias que hagan necesaria la subvención. En todos los casos en que se determine que dicha subvención causa o amenaza causar un perjuicio grave a los intereses de otra parte contratante, la parte contratante que la haya

Brasil pidió al Grupo Especial que recomiende a los EE.UU., de conformidad con el párrafo 7 del artículo 4 del Acuerdo sobre SMC, que retire sin demora los pagos por exportación y las garantías de créditos; que de conformidad con el párrafo 8 del artículo 7 del Acuerdo SMC, que eliminen los efectos desfavorables causados al interés de Brasil por el perjuicio grave a los intereses de Brasil o retiren las subvenciones.⁷⁷

El Grupo Especial concluyó lo siguiente: el artículo 13 del ASA no es, por naturaleza, una defensa afirmativa; las medidas de ayuda interna de los EE.UU. otorgan ayuda a un producto básico específico por encima de la decidida durante la campaña a la que se refería Canadá, en consecuencia, no satisfacen las condiciones establecidas en el párrafo b) del

concedido examinará, previa invitación en este sentido, con la otra parte contratante o las otras partes contratantes interesadas, o con las Partes Contratantes, la posibilidad de limitar la subvención. Sección B disposiciones adicionales relativas a las subvenciones a la exportación: 1. Las partes contratantes reconocen que la concesión, por una parte contratante, de una subvención a la exportación de un producto puede tener consecuencias perjudiciales para otras partes contratantes, lo mismo si se trata de países importadores que de países exportadores; reconocen asimismo que puede provocar perturbaciones injustificadas en sus intereses comerciales normales y constituir un obstáculo para la consecución de los objetivos del presente Acuerdo. 2. Por lo tanto, las partes contratantes deberían esforzarse por evitar la concesión de subvenciones a la exportación de los productos primarios. No obstante, si una parte contratante concede directa o indirectamente, en la forma que sea, una subvención que tenga por efecto aumentar la exportación de un producto primario procedente de su territorio, esta subvención no será aplicada de manera tal que dicha parte contratante absorba entonces más de una parte equitativa del comercio mundial de exportación del producto de referencia, teniendo en cuenta las que absorbían las partes contratantes en el comercio de este producto durante un período representativo anterior, así como todos los factores especiales que puedan haber influido o influir en el comercio de que se trate. 3. Además, a partir del 11 de enero de 1958 o lo más pronto posible después de esta fecha, las partes contratantes dejarán de conceder directa o indirectamente toda subvención, de cualquier naturaleza que sea, a la exportación de cualquier producto que no sea un producto primario y que tenga como consecuencia rebajar su precio de venta de exportación a un nivel inferior al del precio comparable pedido a los compradores del mercado interior por el producto similar. Hasta el 31 de diciembre de 1957, ninguna parte contratante extenderá el campo de aplicación de tales subvenciones existente el 11 de enero de 1955 instituyendo nuevas subvenciones o ampliando las existentes. 6. Las Partes Contratantes efectuarán periódicamente un examen de conjunto de la aplicación de las disposiciones de este artículo con objeto de determinar, a la luz de la experiencia, si contribuyen eficazmente al logro de los objetivos del presente Acuerdo y si permiten evitar realmente que las subvenciones causen un perjuicio grave al comercio o a los intereses de las partes contratantes.

⁷⁷ Véase párrafo 7 del artículo 4 y párrafo 8 del artículo 7 del SMC, el primero establece: Si se llega a la conclusión de que la medida de que se trate es una subvención prohibida, el grupo especial recomendará que el Miembro que concede esa subvención la retire sin demora. A este respecto, el grupo especial especificará en su recomendación el plazo dentro del cual debe retirarse la medida; y el segundo establece que: Si se adopta un informe de un grupo especial o del Órgano de Apelación en el que se determina que cualquier subvención ha tenido efectos desfavorables para los intereses de otro Miembro, en el sentido del artículo 5, el Miembro que otorgue o mantenga esa subvención adoptará las medidas apropiadas para eliminar los efectos desfavorables o retirará la subvención.

artículo 13 del ASA, por lo cual no están exentas de medidas (actions) basadas en el párrafo 1 del artículo XVI del GATT de 1994 o los artículos 5 y 6 del Acuerdo SMC.

En lo concerniente las garantías de créditos a la exportación de los EE.UU. y de los programas de garantías de crédito, son subvenciones a la exportación aplicadas de forma que constituyen una elusión de los compromisos de los EE.UU. en materia de subvenciones a la exportación en el sentido del párrafo 1 del artículo 10 del ASA, por lo cual son incompatibles con el artículo 8 del Acuerdo antes citado; como no están en plena conformidad con las disposiciones de la Parte V del ASA, no satisfacen la condición establecida en el apartado c) del artículo 13 del ASA, y por tanto no están exentas de medidas (actions) basadas en el artículo XVI del GATT de 1994 o los artículos 3, 5 y 6 del Acuerdo SMC. Las medidas imperativas de los EE.UU. de subvención obligatoria supeditada a los precios, pagos del programa de préstamos para la comercialización, los pagos al usuarios para la comercialización, pagos de asistencia, etc., tiene un efecto significativo de contención subida de los precios en el mismo mercado mundial, en el sentido del párrafo 3 c) del artículo 6 del Acuerdo SMC, que constituye un perjuicio grave a los intereses de Brasil en el sentido del apartado c) del artículo 5 del Acuerdo SMC.

Finalmente el Grupo Especial resolvió de la siguiente forma: que de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo 19 del ESD, que los EE.UU. pongan las medidas en los párrafos 8.1 d) i) y 8.1 e) *supra*, en conformidad con el ASA; como prescribe el párrafo 7 del artículo 4 del Acuerdo SMC, EE.UU. tienen que retirar sin demora las subvenciones prohibidas enumeradas en los mismos párrafos anteriormente señalados, esto significa a más tardar en un plazo de seis meses desde la fecha de adopción del informe del Grupo Especial por el Órgano de Solución de Diferencias.

Si se adopta un informe de un Grupo Especial o del Órgano de Apelación en el que se determina que cualquier subvención ha tenido efectos desfavorables para los intereses de otro Miembro, en el sentido del artículo 5, el Miembro que otorgue o mantenga esa subvención adoptará las medidas apropiadas para eliminar los efectos desfavorables o retirará la subvención. Por consiguiente, si se adopta el presente informe, los EE.UU. tienen

la obligación de adoptar las medidas apropiadas para eliminar los efectos desfavorables o retirar la subvención

III. Subvenciones a la Exportación.

En el marco del GATT de 1947 siempre se habían prohibido las subvenciones a las exportaciones de productos industriales, pero, en el caso de los productos agropecuarios primarios, esas subvenciones solamente estaban sujetas a un número limitado de disciplinas (artículo XVI del GATT), que además resultaron no ser operativas.

El derecho a utilizar subvenciones a la exportación se restringe ahora a cuatro situaciones:

- subvenciones a la exportación sujetas a compromisos de reducción por productos específicos dentro de los límites especificados en la Lista del Miembro de la OMC de que se trate;
- cualquier cuantía que sobrepase los límites especificados en la Lista para los desembolsos presupuestarios destinados a las exportaciones o para el volumen de las exportaciones subvencionadas y pueda justificarse en virtud de la disposición de “flexibilidad regresiva” del párrafo 2 b) del artículo 9 del ASA;⁷⁸

⁷⁸ Véase párrafo 2 b) del artículo 9 del ASA, que establece: En cualquiera de los años segundo a quinto del período de aplicación, un Miembro podrá conceder subvenciones a la exportación de las enumeradas en el párrafo 1 supra en un año dado por encima de los correspondientes niveles de compromiso anuales con respecto a los productos o grupos de productos especificados en la Parte IV de la Lista de ese Miembro, a condición de que: las cuantías acumuladas de los desembolsos presupuestarios destinados a dichas subvenciones desde el principio del período de aplicación hasta el año de que se trate no sobrepasen las cantidades acumuladas que habrían resultado del pleno cumplimiento de los correspondientes niveles anuales de compromiso en materia de desembolsos especificados en la Lista del Miembro en más del 3% del nivel de esos desembolsos presupuestarios en el período de base; las cantidades acumuladas exportadas con el beneficio de dichas subvenciones a la exportación desde el principio del período de aplicación hasta el año de que se trate no sobrepasen las cantidades acumuladas que habrían resultado del pleno cumplimiento de los correspondientes niveles anuales de compromiso en materia de cantidades especificados en la Lista del Miembro en más del 1.75% de las cantidades del período de base; las cuantías acumuladas totales de los desembolsos presupuestarios destinados a tales subvenciones a la exportación y las cantidades que se benefician de ellas durante todo el período de aplicación no sean superiores a los totales que habrían resultado del pleno cumplimiento de los correspondientes niveles anuales de compromiso especificados en la Lista del Miembro; y los desembolsos presupuestarios del Miembro destinados a las subvenciones a la exportación y las cantidades que se benefician de ellas al final del período de aplicación no sean superiores al 64% y el 79%, respectivamente, de los niveles del período de base 1986-1990. En el caso de Miembros que sean países en desarrollo, esos porcentajes serán del 76 y el 86%, respectivamente.

- las subvenciones a la exportación compatibles con la disposición relativa al trato especial y diferenciado en favor de los países en desarrollo Miembros (párrafo 4 del artículo 9 del Acuerdo); y⁷⁹
- las subvenciones a la exportación aparte de las sujetas a compromisos de reducción, siempre que estén de conformidad con las disciplinas contra la elusión establecidas en el artículo 10 del ASA.

En todos los demás casos, está prohibida la utilización de subvenciones a la exportación de productos agropecuarios (párrafo 3 del artículo 3 y artículos, 8 y 10 del Acuerdo).⁸⁰

Por su parte en el ASA se definen las subvenciones a la exportación como “subvenciones supeditadas a la actuación exportadora, con inclusión de las enumeradas en el artículo 9 del presente Acuerdo”. Como se especifica en el párrafo 1 del artículo 9 del Acuerdo, esta lista abarca la mayoría de las prácticas de subvención a las exportaciones que son frecuentes en el sector agropecuario:

- las subvenciones directas a las exportaciones supeditadas a la actuación exportadora; las ventas de existencias no comerciales de productos agropecuarios para la exportación a un precio inferior al precio comparable de tales mercancías en el mercado interno;
- subvenciones financiadas por los productores como son los programas gubernamentales que imponen un gravamen a toda la producción, que es utilizado posteriormente para subvencionar la exportación de una porción determinada de esa producción;

⁷⁹ Véase párrafo 4 del artículo 9 del ASA, que establece: Durante el periodo de aplicación los países en desarrollo Miembros no estarán obligados a contraer compromisos respecto a las subvenciones a la exportación enumeradas en los apartados d) y e) del párrafo 1 supra, siempre que dichas subvenciones no se apliquen de manera que se eludan los compromisos de reducción.

⁸⁰ Véase párrafo 3 del artículo 3 y 10 del ASA, el primero establece: que a reserva de las disposiciones de los párrafos 2 b) y 4 del artículo 9, ningún Miembro otorgará subvenciones a la exportación de las enumeradas en el párrafo 1 del artículo 9 con respecto a los productos o grupos de productos agropecuarios especificados en la Sección II de la Parte IV de su Lista por encima de los niveles de compromiso en materia de desembolsos presupuestarios y cantidades especificados en la misma ni otorgará tales subvenciones con respecto a un producto agropecuario no especificado en esa Sección de su Lista. Y el segundo habla de Prevención de la elusión de los compromisos en materia - de subvenciones a la exportación.

- medidas de reducción de los costos como las subvenciones otorgadas para reducir los costos de comercialización de las mercancías para exportación: estos costos pueden incluir, por ejemplo, los costos de manipulación y perfeccionamiento y los costos de fletes internacionales;
- las subvenciones a los transportes internos aplicables únicamente a los envíos de exportación, como es el caso del transporte de un producto a un punto central para su exportación; y
- las subvenciones a los productos incorporados, es decir, las subvenciones a los productos agropecuarios como el trigo que están supeditados a su incorporación en productos de exportación como las galletas.

Todas estas subvenciones a la exportación están sujetas a compromisos de reducción, expresados en términos tanto de volumen de las exportaciones subvencionadas como de desembolsos presupuestarios destinados a esas subvenciones.

Los compromisos de reducción figuran en las Listas de los Miembros de la OMC por productos específicos; con esto, los productos agropecuarios se dividieron inicialmente en 23 productos o grupos de productos como el trigo, los cereales secundarios, el azúcar, la carne de bovino, la mantequilla, el queso y las semillas oleaginosas, algunos Miembros contrajeron compromisos de forma menos global, todos y cada uno de los compromisos sobre el volumen y los desembolsos presupuestarios para cada producto o grupo de productos consignados en la Lista de un Miembro son vinculantes.

Los compromisos de reducción aplicables a los “productos incorporados” (último punto de la lista del artículo 9) se establecen únicamente en términos de desembolsos presupuestarios, todos los años del período de aplicación deben respetarse los niveles máximos especificados en las Listas, aunque pueden rebasarse con sujeción a determinadas condiciones en cualquiera de los años segundo a quinto año de aplicación (“flexibilidad

regresiva”), en el último año del periodo de aplicación, los Miembros deben mantenerse dentro de los límites máximos finales de las subvenciones a la exportación.⁸¹

Los PD deben reducir, en tramos anuales iguales durante un período de seis años, el volumen de las exportaciones subvencionadas en el periodo de base en un 21% y los desembolsos presupuestarios correspondientes destinados a las subvenciones a la exportación en un 36%, en el caso de los PED, las reducciones requeridas son del 14% durante 10 años para los volúmenes, y del 24% durante ese mismo período para los desembolsos presupuestarios.

Durante el periodo de aplicación los PED pueden recurrir a la disposición del Acuerdo relativa al trato especial y diferenciado (párrafo 4 del artículo 9), que les permite otorgar subvenciones a los costos de comercialización y subvenciones al transporte interno, siempre que éstas no se apliquen de forma que se eludan los compromisos de reducción de las subvenciones a la exportación.

En total, 25 Miembros (contando la UE como uno), han consignado compromisos de reducción de las subvenciones a la exportación en sus Listas, y hay un total de 428 compromisos de reducción distintos.

El ASA prohíbe que las subvenciones a la exportación enumeradas en el párrafo 1 del artículo 9 se apliquen a cualquier producto agropecuario que no esté sujeto a un compromiso de reducción especificado en la parte correspondiente de la Lista de un Miembro (con excepción, durante el período de aplicación, de los productos que se benefician del trato especial y diferenciado).

Además de las disposiciones relacionadas directamente con los compromisos de reducción, el ASA contiene disposiciones encaminadas a impedir que las subvenciones a la exportación no enumeradas en el artículo 9 se apliquen de forma que constituyan una elusión de los compromisos de reducción de otras subvenciones a la exportación (artículo 10), las disposiciones contra la elusión incluyen una definición de la ayuda alimentaria a fin de que las transacciones que se alegue que son ayuda alimentaria, pero no cumplan los

⁸¹ *Guía de la Ronda Uruguay y para la Comunidad Empresarial*, Ginebra: CCI/UNCTAD/OMC, 1996, p. 16.

criterios establecidos en el Acuerdo, no puedan utilizarse para menoscabar los compromisos, la ayuda alimentaria que se ajuste a los criterios especificados no se considera como una exportación subvencionada y, por tanto, no está limitada por el ASA.

En el Acuerdo se pide asimismo que se elaboren disciplinas internacionalmente convenidas por las que se rijan los créditos a la exportación y las medidas similares, ya que tales medidas pueden también utilizarse para eludir los compromisos, todo Miembro que alegue que una cantidad exportada por encima del nivel de compromiso de reducción no está subvencionada deberá demostrar que para la cantidad exportada en cuestión no se ha otorgado ninguna subvención a la exportación, esté o no enumerada en el artículo 9.

Todos los Miembros deben presentar anualmente una notificación sobre subvenciones a la exportación al Comité de Agricultura. Para la gran mayoría de los Miembros que no han consignado compromisos de reducción, esto implica únicamente una declaración de que no han utilizado subvenciones a la exportación de productos agropecuarios (o una enumeración de aquellas medidas que puede utilizar un PED de conformidad con el párrafo 4 del artículo 9 del Acuerdo, si éste ha sido el caso).

Para los Miembros que han consignado compromisos de reducción en sus Listas, la notificación anual debe contener la utilización anual de las subvenciones tanto en términos de volumen como de desembolsos presupuestarios; además, como parte de las disposiciones contra la elusión, los Miembros deben notificar anualmente la ayuda alimentaria que hayan concedido, de igual forma, los Miembros con compromisos de reducción, así como una serie de exportadores definidos por el Comité como “exportadores importantes”, deben notificar las exportaciones totales de productos agropecuarios.

Como en las demás esferas, las notificaciones de las subvenciones a la exportación sirven de base para el examen que realiza el Comité de Agricultura sobre el progreso de la aplicación de los compromisos.

Por ejemplo: tenemos el caso **CANADÁ, MEDIDAS QUE AFECTAN A LA IMPORTACIÓN DE LECHE Y A LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS LÁCTEOS**. El 23 de diciembre de 1999, el Canadá, Nueva Zelandia y EE.UU., acordaron el plazo prudencial para la aplicación de las recomendaciones y resoluciones del Órgano de Solución de Diferencias (OSD), en el caso antes mencionado.⁸²

Las 9 provincias de Canadá, que son Columbia Británica, Alberta, Saskatchewan, Manitoba, Ontario, Québec, Nueva Escocia, Nuevo Brunswick, e Isla de Príncipe Eduardo; tenían únicamente estas posibilidades: i) vender su leche en el mercado para la exportación a precio barato, ii) vender su leche en el mercado por un precio todavía más bajo que ha sido establecido por el gobierno, iii) destruir la leche excedentaria lo que evidentemente tenía ramificaciones políticas, como la única opción comercial real era vender la leche por encima o fuera del contingente en el mercado para la exportación.

Como resultado de estos cambios actualmente hay dos mercados diferenciados de la leche en el Canadá: un mercado regulado mediante una ordenación de la oferta y un mercado no regulado de leche para la exportación comercial; la decisión de producir leche para el mercado de exportación comercial de leche quedaba abandonada únicamente a la discreción comercial de los productores individuales, de igual forma la decisión de comprar ésta leche era únicamente considerada a la discreción de los elaboradores, quienes tenían que obtener un permiso de la Comisión de Productos Lácteos del Canadá (CDC) para comprar leche de las clases especiales 5 d) y 5 e). Ahora bien, la clase 5 e) denominada eliminación de excedentes estaba constituida por leche comprendida en el contingente y por encima del contingente. La clase 5 d) se refería a exportaciones negociadas concretas, incluidas las de queso comprendido en el contingente destinado a los mercados de los Estados Unidos, así como las de leche evaporada, leche entera en polvo y las destinadas a mercados especializados.

⁸² CASO WT/DS113/RW, de la OMC, *Canadá-Medidas que afectan a la Importación de Leche y a las Exportaciones de Productos Lácteos*, 11 de Julio de 2001.

Los precios correspondientes a las clases 5 d) y 5 e) fueron negociados y establecidos caso por caso por los elaboradores, por consiguiente el Canadá consideraba aplicar el párrafo 1 artículo 9 del ASA.

Los EE.UU. y Nueva Zelandia alegaron que las nuevas medidas establecidas por el Canadá permitían a los elaboradores de leche para la exportación obtener este producto a precios inferiores a los precios del mercado interno otorgándoles así unas subvenciones a la exportación.

Por consiguiente, todas las exportaciones de productos lácteos obtenidos a partir de leche de la que se hubiera dispuesto en virtud de los nuevos planes tenía que respetar los compromisos de reducción de las subvenciones a la exportación asumidos por el Canadá, los demandantes pedían al grupo especial que recomendara al OSD que Canadá pusiera sus subvenciones a la exportación en conformidad a las obligaciones del ASA en su párrafo 3 del artículo 3.

Nueva Zelandia y los EE.UU. aludieron que los precios a los que los elaboradores de leche canadienses obtienen la leche para la exportación comercial ("CEM") son significativamente inferiores a los precios a los que los elaboradores de leche canadienses obtienen leche para el mercado interno y que, por consiguiente, los productores de leche canadienses están sacrificando ingresos de manera que el Grupo Especial y el Órgano de Apelación habían constatado que constituía un pago. Los demandantes adujeron que se necesitan dos elementos para establecer la existencia de una subvención a la exportación de conformidad con el párrafo 1 c) del artículo 9 del ASA. En primer lugar debe haber un pago y, en segundo lugar, ese pago se debe financiar en virtud de medidas gubernamentales.

Canadá alegó que no existían pagos sobre la exportación de productos lácteos fabricados con leche comercial de exportación, puesto que la leche para la exportación comercial se vende a los precios del mercado y no a precios inferiores a los del mercado. Incluso si se efectuaran pagos a los elaboradores en transacciones de exportación comercial, no existiría una subvención a la exportación porque esos pagos no se financiarían en virtud de medidas gubernamentales.

El Grupo Especial constató que el pago está financiado en virtud de medidas gubernamentales, ya que los elaboradores canadienses no podrían obtener la leche para la exportación comercial a menor precio de no ser por las citadas medidas federales y provinciales que: limitan la oferta en el mercado interno de la leche, obligan a los productores, por lo menos de facto a vender para la exportación leche no contingentada, y obligan a los elaboradores a exportar toda la leche contratada como leche para la exportación comercial, y penalizar la desviación al mercado interno por los elaboradores de leche para la exportación comercial. Con respecto a las alegaciones formuladas en relación con el párrafo 1 c) del artículo 9 y con el párrafo 1 del artículo 10 los cuales están estrechamente vinculados.

El Grupo Especial concluyó que el Canadá, debido al programa de la leche para la exportación comercial y al mantenimiento de la clase especial de la leche 5 d), ha actuado de forma incompatible con las obligaciones que le impone el párrafo 3 de artículo 3 y del artículo 8 del ASA, al conceder subvenciones a la exportación en el sentido del párrafo 1 del artículo 9 del ASA por encima de los niveles de compromisos en materia de cantidades especificados en su lista para las exportaciones de quesos en la campaña 2000 y 2001.⁸³

El Grupo Especial recomendó al OSD que pida al Canadá que ponga su régimen de comercialización de productos lácteos en conformidad con las obligaciones que le impone, con respecto a las subvenciones a la exportación.

1. El futuro del Acuerdo sobre la Agricultura.

Para concluir con este capítulo, cabe mencionar que en la actualidad en el ASA, en lo que respecta a acceso a mercados, ayuda interna y subsidios, los Países Miembros proponen al respecto que el objetivo de las iniciativas sectoriales es reducir a cero los aranceles para los productos importados por todos los principales países importadores, los partidarios alegan que un acuerdo de este tipo resultó útil en la RU y que debería explorarse de nuevo esta posibilidad en las actuales negociaciones sobre la agricultura. Añaden que podría

⁸³ *Idem.*

combinarse con la supresión de los contingentes arancelarios y de la ayuda interna para estos productos; según ellos, ciertos organismos del sector privado están estudiando ya esta posibilidad para determinados productos como las semillas oleaginosas y sus derivados y deberían alentarse estas acciones.

Varios países se oponen firmemente a esta solución alegando que relegaría al olvido la idea de una liberalización más global y que sería casi imposible lograr un acuerdo sectorial que fuese beneficioso para los países en desarrollo.

2. Propuesta en materia de contingentes arancelarios.

Algunos declaran que no están convencidos pero seguirán examinando contingentes arancelarios: derechos aplicados dentro del contingente, el proyecto propone que no haya obligación de reducir los derechos aplicados dentro del contingente, salvo en los siguientes casos:

- para programas preferenciales libres de derechos y con franquicia arancelaria y para productos tropicales o productos destinados a diversificar la producción agrícola;
- cuando se utiliza menos del 65% del contingente.

Volúmenes de los contingentes arancelarios. En el proyecto se propone:

- la ampliación de los volúmenes al 10% del consumo interno (6,6% para los PED);
- aplicación: 5 años (10 años para los PED);
- flexibilidad: un cuarto del total de los contingentes arancelarios puede ampliarse al 8% (5% para los PED), pero únicamente si otro cuarto se amplía al 12% (8% para los PED).

Contingentes arancelarios, trato especial y diferenciado en el proyecto se propone:

- los PD concederán un acceso libre de derechos a los productos esenciales;

- los PED no deberían ampliar los contingentes arancelarios aplicados a los “productos especiales” (productos en PE) con respecto a seguridad alimentaria, desarrollo rural y seguridad de los medios de subsistencia.

Existen apartados dentro de él tema contingentes arancelarios y que por su parte los Miembros propone al respecto, de los cuales se dividen de la siguiente forma:

(a) Volúmenes.

Algunos desean que se amplíen los contingentes, y otros dicen que el objetivo final debe ser que sólo se apliquen aranceles, algunos países proponen ampliar los contingentes según los niveles de consumo interno, sosteniendo que esto resultaría más significativo.

Otros dicen que sería más sencillo realizar la ampliación a partir de los volúmenes de importación consolidados dentro de los contingentes arancelarios, algunos quieren que se vuelvan a calcular determinados contingentes a fin de que reflejen niveles más actualizados del consumo interno, otros se oponen a todo lo que pudiera permitir reducir la magnitud de los contingentes.

(b) Aranceles aplicados dentro de los contingentes.

Algunos quieren que estos aranceles lleguen a cero, otros dicen que mantener los aranceles aplicados dentro de los contingentes por encima de cero contribuirá a reducir la brecha entre los tipos arancelarios aplicados dentro y fuera de los contingentes, conduciendo al final a un sistema exclusivamente arancelario, otro grupo se opone en general a los aranceles cero dentro de los contingentes, excepto en las preferencias a favor de los países menos adelantados.

(c) Administración de los contingentes.

Algunos miembros quieren establecer principios: los métodos de administración deberán ser prácticos, predecibles, transparentes; deberán permitir que el comercio se lleve a cabo sobre bases comerciales; deberán alentar la utilización plena de los contingentes; las licencias de importación no utilizadas deberán ser reasignadas; las asignaciones por países

especificados deberán ser eliminadas gradualmente; las importaciones provenientes de países no miembros de la OMC deberán ser excluidas de los contingentes de la OMC, etc. También quieren que se prohíba el método de la subasta, ya que ello supone una corriente de dinero hacia los gobiernos, posiblemente en exceso de sus consolidaciones arancelarias. Otros defienden el método de la subasta como transparente y eficaz. Algunos preferirían una lista indicativa de métodos que pueden ser utilizados, y entre ellos algunos quieren que en las negociaciones se aclare si el método de la subasta cumple las normas de la OMC, de modo que los gobiernos puedan utilizar estos métodos con confianza. Algunos sostienen que los Miembros deberían tener a su disposición una gama de métodos de asignación para su utilización en diferentes circunstancias.

3. Propuesta en materia de Ayuda interna.

Varios PD y PED quieren que las subvenciones de las medidas de caja ámbar queden finalmente eliminadas, en un período de entre tres a cinco años para los PD, o en un período más largo, del orden de los nueve años, para los PED, esto llevaría a todos los Miembros a niveles de “minimis” (el 5% de la producción agrícola en los países desarrollados, el 10% en los países en desarrollo); varios aducen que si todos reducen estas subvenciones hasta el nivel de “minimis”, el resultado será “equitativo” y “armonizado” (el mismo para todos). Algunos van más lejos y dicen que para los PD también deberían ser eliminados los niveles de “minimis”. Algunas propuestas incluyen una aportación inicial, en virtud de la cual la mitad de la reducción se haría al comienzo.

Dicen que la eliminación sería demasiado drástica como para permitirles continuar el proceso de reforma. Algunos proponen dos ritmos de compromisos de reducción, uno para productos que son principalmente exportados y otro para aquellos que son principalmente para el consumo interno, como medio de diferenciar las ayudas que distorsionan más el comercio internacional de aquéllas que lo distorsionan menos, una distinción que algunos partidarios de la liberalización rechazan, los países que abogan por un enfoque más cauteloso no han propuesto cifras para las reducciones, diciendo que éstas deberían ser discutidas una vez que estén más claras las normas básicas.

De “minimis”: Algunos PED y economías en transición desean que se eleven sus límites (actualmente las economías en transición son tratadas como PD). Otros prefieren conservar los límites sin cambios, y algunos de ellos se oponen a la utilización de las subvenciones de “minimis” para eludir los compromisos de reducción.

4. Propuesta sobre las Subvenciones.

Varios países reclaman mayor flexibilidad para sus preocupaciones, los más ambiciosos defensores de la liberalización expresan su preocupación acerca de que muchas propuestas añadirían subvenciones que distorsionan el comercio a las medidas de caja verde, varios PD y PED dicen que sí, sea por la gran magnitud de las subvenciones de las medidas caja verde en algunos países, porque ciertas ayudas a los ingresos disminuyen los costos de los agricultores, reducen los riesgos y sostienen la oferta, o porque algunos programas se han aplicado de forma que producen distorsiones (por ejemplo, se han ajustado los períodos de base utilizados para determinar los niveles de ingresos sujetos a ayuda). Un PED cita el ejemplo de un país que gastó 1.300 millones de dólares en ayuda a los ingresos para los productores de arroz en 1999/2000, cuando el valor de la producción total de arroz de ese país fue de 1.200 millones de dólares.

Estos países quieren un límite máximo global para los pagos de las medidas de caja verde, que se impongan límites para tipos específicos de programas, o que algunos programas de ayuda a los ingresos sean eliminados de la caja verde. Algunos quieren reexaminar la condición de que estas subvenciones no deberían tener efectos de distorsión del comercio o tenerlos en grado mínimo. Otros países rechazan la opinión de que las medidas de caja verde produzcan más que efectos mínimos de distorsión del comercio.

Algunos defensores de la liberalización reclaman la eliminación gradual de las medidas de caja azul en un período sujetos a negociación, otros proponen cinco años para los PD y nueve años para los PED, el mismo plazo que para la eliminación progresiva de las medidas caja ámbar, consideran que las medidas caja azul ha sido una medida temporal que distorsiona el comercio y que ha dejado de resultar útil.

Varios países piden una mayor flexibilidad, y uno de ellos propone añadir al Anexo 2 (en el que se define las medidas caja verde) un nuevo párrafo que permita la compensación de los costos ocasionados por la aplicación de normas más estrictas, tales como las relativas al bienestar animal, impuestas por los consumidores y por los votantes (“preocupaciones ajenas a los productores”).

Se mantendría las medidas caja verde con algunas posibles modificaciones:

- añadir períodos de referencia establecidos e invariables (algunas disposiciones de las medidas de caja verde permiten que los países hagan sus cálculos según unos períodos de base que pueden variar);
- hacer más estrictas las normas sobre los criterios de compensación permitidos en las medidas de caja verde; y
- permitir la compensación de costos más elevados en concepto de protección de los animales.

En relación con el trato especial y diferenciado para PED, se añadirían nuevos tipos de pagos directos y se ajustarían ciertos criterios.

Algunos defensores de la liberalización reclaman la eliminación gradual de las medidas caja azul en un período sujetos a negociación. Otros proponen cinco años para los PD y nueve años para los PED, el mismo plazo que para la eliminación progresiva de las medidas caja ámbar. Consideran que las medidas caja azul ha sido una medida temporal que distorsiona el comercio y que ha dejado de resultar útil.

Un Miembro de gran importancia comercial se queja de que algunas propuestas estén formuladas de tal manera que lo obligan a efectuar cambios de vasto alcance, mientras otros Miembros de magnitud semejante no tienen mucho que hacer; las ayudas que varían de acuerdo con los precios del mercado y que incentivan las exportaciones deberían ser disciplinadas en el marco de las subvenciones a la exportación, en lo que corresponde a las subvenciones a la exportación entre las propuestas figuran:

- una reducción inmediata del 50% en forma de aportaciones iniciales, hasta llegar a cero en tres años para los PD, en seis años para los PED;
- un proceso similar, pero sin aportación inicial;
- llegar a cero en cinco años;
- en términos generales, “la eliminación no está incluida ni excluida” y depende de lo que ocurra en otras esferas, incluidas las de los créditos a la exportación y la ayuda interna; y
- una “modulación” que permita reducciones más moderadas para algunos productos a cambio de reducciones más pronunciadas para otros.

Algunos países proponen compromisos adicionales sobre las subvenciones unitarias (por ejemplo, dólares por tonelada de trigo).

Y para concluir, los PED podrían continuar acogiéndose a las exenciones establecidas en el párrafo 4 del artículo 9 respecto de las subvenciones de ayuda a la comercialización, manipulación, perfeccionamiento y transporte internacional.

CAPITULO III

CAPITULO VII DEL SECTOR AGROPECUARIO EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE

3.1 La Agricultura en América del Norte.

I. Antecedentes.

El 1 de enero de 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio con América del Norte, este acuerdo comercial incluyó un capítulo sobre el sector agropecuario, el cual sentó las bases para aprovechar las ventajas comparativas de los productos mexicanos de exportación y logró aprovechar la complementariedad que existe entre los sectores agroalimentarios de los países.⁸⁴

Las exportaciones agroalimentarias de México hacia EE.UU. y Canadá han crecido en 77.9% durante el periodo 1993-1999, cifra superior en 19.3% puntos porcentuales a la tasa de crecimiento de las importaciones agroalimentarias que México realiza de sus socios comerciales en el TLCAN, durante el periodo de referencia.

Las preferencias de que goza México al amparo del TLCAN han permitido una mayor participación de los productos agroalimentarios mexicanos en los mercados de EE.UU. y Canadá, en el periodo 1993-1999, las importaciones agroalimentarias totales de EE.UU. crecieron en 52%, mientras que las provenientes de México aumentaron en 80%, entre los principales productos de exportación de México a EE.UU. y Canadá, destacan por su dinamismo las frutas y hortalizas, jugo de naranja y de frutas tropicales, cerveza, tequila, chicles y productos de la confitería, productos de la panadería y galletería, entre otros.⁸⁵

Por su parte las importaciones agroalimentarios de México provenientes de sus socios del TLCAN, registran un crecimiento de 58.6%, los productos en los que se registra un mayor

⁸⁴ Gómez, Miguel Ángel, *Impacto del TLCAN en el Sector Agroalimentario Mexicano, Evolución a 10 años, Alianza Social Continental*, México, 2003, p. 40.

⁸⁵ De La Peña, Ricardo M., *La Integración de México al Mercado de América del Norte*, Editorial UNAM Azcapotzalco, México, 1997, p. 263.

dinamismo son aquellos en los que México ha sido tradicionalmente deficitario, principalmente cereales y forrajes, oleaginosas, leche y productos lácteos, y productos cárnicos (principalmente carne de bovino), el mayor consumo de productos agroalimentarios en México se ha cubierto con una creciente producción nacional, así como con mayores importaciones; sin embargo, la relación de las importaciones agroalimentarias respecto a las exportaciones del total de la economía mexicana disminuyó de 12.7% en el periodo 1989-1993 a 7.5% en el periodo 1994-1999, la producción nacional agropecuario satisface el 96.9% del consumo nacional.⁸⁶

El dinamismo de las actividades agropecuarias y agroindustriales obedece a los programas de fomento instrumentados por el Gobierno Federal, al tratamiento preferencial para los productos mexicanos en los mercados del exterior (principalmente EE.UU. y Canadá), al acceso a insumos a precios internacionales y a las inversiones realizadas por los sectores social y privado para modernizar las unidades productivas.

Al amparo de las disciplinas establecidas en el TLCAN, deberán continuar los esfuerzos entre los países miembros para eliminar las barreras sanitarias y fitozoosanitarias, área en la cual México ha logrado beneficios importantes en los últimos años, principalmente en lo que se refiere a la eliminación de restricciones sanitarias y fitosanitarias de productos con interés exportador de nuestro país, como son los casos de zonas libres de plagas y enfermedades.⁸⁷

3.2 El Capítulo Agropecuario.

I. Introducción.

Uno de los mayores problemas para remover las barreras impuestas a los productos agropecuarios en EE.UU. consistía en que eran sumamente complejas y de muy diverso tipo, además de que muchos de los mecanismos de protección solían ser mucho más restrictivos que los que se aplicaban en el sector industrial, de hecho los estadounidenses

⁸⁶ Anderrey, Eduardo y Quesees Georgina (Compiladores), *México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio Impacto Sectorial*, ITAM, Editorial, McGraw-Hill, México, 1992, p. 182.

⁸⁷ Serra Puche, Jaime, *Hacia un Tratado de Libre Comercio en América del Norte*, Editorial Porrúa, México, 1991, p. 84.

limitaban la penetración de productos agropecuarios extranjeros principalmente a través de cinco mecanismos:

1. Barreras arancelarias;
2. Barreras no arancelarias;
3. Órdenes de comercialización;
4. Normas sanitarias;
5. Mecanismos dilatorios en la inspección de los embarques.

1. Las barreras arancelarias se aplicaban a algunos productos mexicanos como el melón, la cebolla, la sandía y el tomate, donde el arancel fluctuaba desde 36% para el primero hasta 15% para el último, pero el verdadero problema de los aranceles es que muchas veces se aplicaban de manera estacional, es decir, que en algunos meses en los cuales la agricultura estadounidense no producía suficientes bienes de este tipo los productos mexicanos accedían al mercado norteamericano con aranceles relativamente bajos, mientras que en los meses donde la producción agrícola norteamericana cubría las necesidades internas, a los embarques mexicanos se les aplicaba un arancel mucho más alto, existían algunos aranceles muy desproporcionados como el que se le imponía al melón (36%), factor que incidía negativamente en el ingreso de los productores mexicanos.

2. Otras barreras al comercio entre México y EE.UU. y Canadá eran las no arancelarias; en el caso del azúcar por ejemplo, México tenía asignada una cuota de exportación muy pequeña la cual había cubierto completamente; sin embargo, a algunos países como la República Dominicana se les había asignado una cuota treinta veces más grande que a México.

La eliminación de la cuota azucarera permitiría mejorar sensiblemente la exportación de este producto y sería crucial para, mejorar la competitividad en un sector que venía enfrentando muchos problemas, la carne de res en canal o refrigerada también estaba sujeta a este tipo de restricciones y, de hecho, México había tenido que aceptar limitaciones voluntarias en las exportaciones de estos productos en 1982, 1984, 1987 y 1988.

Las cuotas también incidían de manera negativa en el desarrollo de algunos productos: en el caso de los derivados de leche, por ejemplo, las compañías instaladas en México no habían invertido en el desarrollo de este tipo de productos para la exportación debido principalmente a la existencia de un sistema muy restrictivo de cuotas tanto en EE.UU. como en Canadá.

3. Otras de las barreras comerciales a la cual se enfrentaban constantemente los exportadores mexicanos eran las órdenes de comercialización, se trata de acuerdos que sirven para regular el tamaño, la distribución, la cantidad y la calidad de los productos que se venden en el mercado norteamericano, estas órdenes deben ser cumplidas tanto por los exportadores agropecuarios de otras naciones.

Sin embargo, constituyen un factor de incertidumbre debido a que los requerimientos y las exigencias de calidad pueden cambiar de manera arbitraria y obstaculizar las exportaciones, EE.UU. suele elevar las exigencias de calidad cuando la oferta interna cubre las necesidades del país, algunos productos mexicanos como la cebolla y el tomate, además de estar sujetos a aranceles, muchas veces habían tenido impedimentos para acceder al mercado por el cambio de reglas en las órdenes de comercialización.

4. Las restricciones sanitarias eran, sin embargo, los obstáculos más fuertes y afectaban mercancías como el pollo y el huevo, la manzana, la papa, diversos cítricos, el aguacate y los productos porcinos, los que en consecuencia tenían un acceso limitado o nulo al mercado norteamericano, el problema real no consistía en que los productos mexicanos tuvieran plagas u otros problemas similares, sino que los agricultores de EE.UU. habían logrado que su gobierno utilizara las normas sanitarias como una barrera para impedir una mayor importación de ellos.

5. Las normas sumamente restrictivas que imponía EE.UU. también contribuían a mermar y disminuir el valor comercial de algunos productos agropecuarios, en el caso de muchos cítricos, como la naranja, las exportaciones mexicanas tenían que ser sometidas a un

tratamiento especial para eliminar la mosca del mediterráneo; sin embargo, el tratamiento solía dañar enormemente la fruta, lo que reducía su valor comercial y a veces incluso impedía la exportación.

Finalmente, en la inspección de productos agropecuarios en las aduanas de EE.UU. constituía un factor adicional de proteccionismo ya que muchas veces este tipo de acciones habían contribuido a mermar embarques enteros de productos mexicanos.

La remoción de todas las barreras no arancelarias y el establecimiento de normas sanitarias mucho más claras y permanentes eran imprescindibles para México, el gran potencial exportador de productos hortifrutícolas de nuestro país no podría desarrollarse si no se conseguía eliminar todo este tipo de medidas proteccionistas, durante la negociación los tres países buscaron establecer zonas libres de plagas y enfermedades para los productos agropecuarios de esas regiones pudieran gozar de un trato preferencial.

Durante las negociaciones se discutieron medidas especiales de transición para productos que podrían ser sensibles tal como en el caso del maíz para México, las medidas de transición permitirían amortiguar algunos efectos nocivos como la emigración masiva de mano de obra que una apertura demasiado rápida traería consigo pero, sobre todo, se buscaba que los productores nacionales tuvieran tiempo suficiente para adaptarse a las nuevas condiciones de modernización y liberalización progresiva.

El capítulo agropecuario del TLCAN es el único que no tiene alcance trilateral, implica la adición y no la mezcla de dos acuerdos bilaterales, uno referido a la relación agrocomercial entre EE.UU. y México y el otro a la de Canadá y México, para EE.UU. y Canadá regirá el ALC, salvo sutiles excepciones a diferencia del ALC, el TLCAN contiene un apartado sobre medidas fitosanitarias, que obliga a los tres países.⁸⁸

⁸⁸ Véase párrafo 1 del artículo 703 del TLCAN, Acceso al mercado que establece: Las partes trabajarán conjuntamente para mejorar el acceso a sus respectivos mercados mediante la reducción o eliminación de barreras a la importación en el comercio de productos agropecuarios entre ellas.

II. Acceso a mercados.

El capítulo agropecuario del TLCAN establece una desgravación gradual de todos los productos agrícolas, pecuarios y agroindustriales; establece reglas de origen, así como disciplinas aplicables al comercio entre las Partes, como son apoyos internos, cupos de importación, subsidios a la exportación, normas técnicas y comercialización agropecuaria, salvaguardas especiales, y medidas sanitarias y fitosanitarias.

El resultado de la negociación reconoce la asimetría que existe en los sectores agroalimentarios de los tres países, EE.UU. desgravó de manera inmediata el 61% del valor de sus importaciones provenientes de México, mientras que México desgravó en esta categoría el 36% de las importaciones procedentes de EE.UU., se estableció un plazo de cinco años para el 3.3% de las importaciones que México realiza de EE.UU. y el 5.8% de las importaciones que EE.UU. realiza en México. Se establecieron plazos de desgravación de diez y quince años para los productos más sensibles de ambas Partes; México desgravará en esta categoría el 60.7% de las importaciones agroalimentarias provenientes de EE.UU., mientras que EE.UU., desgravará el 33.2% de las importaciones que realiza de México, en el caso de México se desgravará a quince años los productos de mayor sensibilidad, como el maíz, el frijol y la leche en polvo.

Canadá desgravó de manera inmediata el 88% del valor de las importaciones provenientes de México, mientras que México desgravó de manera inmediata el 40.9% del valor de las importaciones provenientes de Canadá. El 4.4% de las exportaciones de México a Canadá se desgravaron en cinco años y el 7% lo harán en diez años; para los productos a cinco años, Canadá redujo de manera inmediata el 50% del arancel; México desgravó en cinco el 4% del valor de las importaciones provenientes de Canadá y desgravará en diez años el 28%.⁸⁹

Se excluyeron los productos lácteos y avícolas, los cuales representaron el 27% del valor de las importaciones de México provenientes de Canadá; México no exporta esos productos a

⁸⁹ Anderoy, Eduardo y Kessel, Georgina, *op. cit.*, p. 183.

Canadá; de esta manera, también se reconocieron las diferencias estructurales entre los sectores agroalimentarios de ambos países.

Los insumos que se importan principalmente son preparaciones para animales, abonos de origen animal o vegetal, productos de la industria química (insecticidas, funguicidas, herbicidas), manufactura de aluminio, herramientas y útiles, tractores etc.

Las importaciones agropecuarias de México provenientes de EE.UU. y Canadá durante 1993-1999, pasaron de 2,733 a 4,709 millones de dólares, gran parte de estas importaciones se explica por los flujos de maíz, soya, trigo, sorgo y semilla de canola, el maíz amarillo de importación y el sorgo son demandados principalmente por el sector pecuario nacional.

El 75% de las importaciones de productos agropecuarios de México, EE.UU. y Canadá se concentran en veinte productos; el 29.7% corresponde a productos que estaban liberados a la exportación proveniente de todo el mundo, desde antes de la entrada en vigor del TLCAN (el 18.7% corresponde a soya); el 21% corresponde a productos con salvaguardas y cupos, es decir productos cuyo permiso previo de importación se transformo en un cupo y un arancel prohibitivo, entre los que destacan maíz, frijol, cebada, carne de pollo y puerco y manzana. El restante 24.7% corresponde a productos con desgravación arancelaria del TLCAN.

1. Cupos de Importación dentro del TLCAN.

En el TLCAN, los cupos de importación se establecieron para los productos más sensibles del sector, como un mecanismo de transición hacia el libre comercio. Dichos cupos brindan a los productores en período de transición para adaptar sus procesos productivos e incrementar su eficiencia y permiten impulsar el dinamismo del sector agroindustrial.

Los productos que cuentan con arancel-cupo tienen los plazos de desgravación más largos: de diez años para productos como papa, cebada, grasas de cerdo, huevo y productos agrícolas, y de quince años para maíz, frijol y leche en polvo. En algunos productos ha sido necesario hacer ampliaciones de los cupos negociados para garantizar el abasto nacional y

la competitividad de todos los segmentos de las cadenas agroalimentarias, dichas ampliaciones se determinan en consenso con el sector productivo, para evitar afectar la producción y comercialización de las cosechas nacionales, el gobierno de México conformó comités de cupos, con el objetivo de dar seguimiento y evaluar el comportamiento de la producción, consumo e importación de: maíz, cebada, frijol, carne de ave, leche y grasas animales. En dichos comités participan los productores y empresas agroindustriales involucrados.

La administración de los cupos de importación es compleja, por los intereses a veces divergentes en los eslabones de las diferentes cadenas productivas, así como por el delicado balance entre los intereses de apoyar al productor del campo y la necesidad de garantizar a la población un abasto de alimentos básicos a precios accesibles. Por eso se trabaja con todas las cadenas y sus integrantes, con el fin de encontrar soluciones que permitan conciliar las diversas posiciones a través de cupos correspondientes.

Como por ejemplo, tenemos el caso de **LOS ARANCELES APLICADOS POR CANADÁ POR CIERTOS PRODUCTOS AGROPECUARIOS ORIGINARIOS DE EE.UU.** El 2 de febrero de 1995, EE.UU. solicitó realizar consultas con el Canadá en conformidad con el artículo 2006(4) del TLCAN relativas a la aplicación del gobierno del Canadá de aranceles aduaneros superiores a los especificados en el TLCAN para ciertos grupos agropecuarios que son bienes originarios de acuerdo a la definición del TLCAN.⁹⁰

El argumento principal de EE.UU. es que Canadá estaba aplicando aranceles a las importaciones sobre el excedente de la cuota de productos agropecuarios especificados originarios de EE.UU. contraviniendo así sus compromisos con arreglo del TLCAN; EE.UU. invoca el artículo 302(1) y (2) del TLCAN que dice lo siguiente:

⁹⁰ CASO CDA-95-2008-01, del TLCAN, *Los Aranceles aplicados por Canadá a ciertos productos Agropecuarios originarios de Estados Unidos*, 2 de septiembre de 1996.

1. Salvo que disponga otra cosa en este tratado, ninguna de las partes podrá incrementar ningún arancel aduanero existente, ni adoptar ningún arancel nuevo, sobre bienes originarios.
2. Salvo que se disponga otra cosa en este tratado, cada una de las partes eliminará progresivamente sus aranceles aduaneros sobre bienes originarios, en concordancia con sus listas de desgravación incluidas en el Anexo 302.2. Como los aranceles aduaneros existentes eran los que, de conformidad con la definición del artículo 301(1) del TLCAN, estaban en vigor a la fecha de entrada en vigor de este tratado, cualquier incremento de los aranceles por encima de la tasa en vigor el 31 de diciembre de 1993, el día anterior a la entrada en vigor del TLCAN el 1° de enero de 1994, constituye una violación del artículo 302(1) del TLCAN.

EE.UU. aludió también al Anexo 302.2(8) del TLCAN, destacando que esta es una manera complicada de decir que Canadá al igual que EE.UU. acordó en el TLCAN incorporar la eliminación paulatina acordada en el ALC para los aranceles a las importaciones de productos agropecuarios producidos en el otro país.

Canadá sostuvo que si bien estableció aranceles a las importaciones sobre el excedente de la cuota a productos especificados de origen estadounidense durante el periodo en cuestión, los aranceles impusieron como consecuencia de la obligación de convertir en aranceles las barreras no arancelarias existentes en comercio de los productos en cuestión en virtud del ASA y la OMC. Ese acuerdo entro en vigor, por lo que respecta a Canadá y EE.UU. el 1° de enero de 1995. Los aranceles aplicados a las importaciones sobre el excedente de la cuota de productos de origen estadounidense son, medidas que tienen un efecto protector equivalente a las barreras no arancelarias que habían sido aplicadas a los productos originarios de EE.UU. con anterioridad al periodo en cuestión y no nuevas restricciones a las importaciones.

Canadá sostuvo también en virtud del TLCAN, las partes litigantes habían acordado que si bien el comercio dentro de la cuota de productos agropecuarios entre las partes continuaría

estando regido por el régimen establecido en el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y EE.UU. (ALC), el comercio sobre el excedente de la cuota estaría regido por los acuerdos que se adoptaren al término de la RU. Como los aranceles fueron impuestos en cumplimiento de la obligación establecida por el ASA de la OMC para convertir las barreras no arancelarias existentes en equivalentes arancelarios, su aplicación al comercio de productos agropecuarios entre Canadá y EE.UU. está en concordancia con los compromisos de las Partes en el marco del TLCAN.

Canadá se basó, en el artículo 710 del ALC, incorporado en el TLCAN por el anexo 702.1 del TLCAN, en el artículo 709(1) del TLCAN y/o en la nota 5 del TLCAN. Canadá sostuvo que esta controversia no tiene que ver solamente con el hecho de que Canadá ha impuesto nuevos aranceles aduaneros o con las tasas de sus aranceles, en su opinión, tiene que ver más fundamentalmente con el acceso negociado al mercado y con la interacción entre los Capítulos III y VII del TLCAN. Canadá y EE.UU. nunca han llegado a un acuerdo bilateral acerca de los términos de acceso al mercado para aquellos productos sobre el excedente de la cuota que son objeto de este litigio.

México como tercero en esta controversia señaló que, si bien las partes del TLCAN tenían la intención de liberalizar el comercio entre ellas a un mayor grado de lo previsto en el GATT, el TLCAN no elimina todas las barreras al comercio. Por otro lado, en lo que respecta al capítulo VII (Agricultura y medidas sanitarias y fitosanitarias), las Partes del TLCAN estaban plenamente consientes de las negociaciones comerciales de la RU que por entonces se llevaban a cabo.

El Panel decidió que en el artículo 710 del ALC tiene el efecto de traer al TLCAN el régimen que reemplazó las barreras no arancelarias para los productos agropecuarios y que estableció en virtud de la OMC, este régimen consiste en una obligación de no introducir ni mantener dichas barreras no arancelarias y el derecho de aplicar aranceles resultantes de la conversión, según se establecen en las listas de aranceles, en las importaciones por sobre el excedente de las cuotas de productos agropecuarios junto con la obligación de reducir los aranceles y asegurar ciertos volúmenes de importaciones. Esos derechos no pierden validez

por el artículo 302(1) del TLCAN, el Panel determinó que la aplicación de derechos aduaneros por el gobierno de Canadá a los productos originarios por EE.UU.⁹¹

III. Apoyos Internos.

En el artículo 704 del TLCAN, México se reserva el derecho a mantener sus programas de apoyo al campo conforme a los límites negociados en la OMC. De esta forma, se pueden utilizar apoyos flexibles al campo para impulsar el cambio estructural, apoyar la conversión productiva, la sustitución de cultivos, y el nivel de ingreso de los productores.⁹²

Durante las negociaciones el tema de los subsidios se convirtió en un asunto crucial, los tres países tenían que encontrar soluciones para que los diversos programas de subsidio que se aplican a la agricultura no constituyeran un mecanismo de competencia desleal.

El hecho de que México no fuera competitivo en ciertos productos agropecuarios como granos y leche en polvo no sólo se debía a factores internos sino también a los subsidios que aplicaban otras naciones en estos productos; sin embargo, una eliminación total de los subsidios difícilmente se podría dar sin tomar en cuenta los acuerdos que se establecieran en el GATT, ya que este organismo determinaría los montos y los plazos para lograr un comercio más equitativo.

Pero lo que sí se podía negociar en el TLC era por lo menos una eliminación de los subsidios a la exportación, mecanismos que constituyen uno de los factores de mayor

⁹¹ *Idem.*

⁹² Véase artículo 704 del TLCAN, establece que: Las Partes reconocen que las medidas de apoyo interno pueden ser de vital importancia para sus sectores agropecuarios, pero que también pueden distorsionar el comercio y afectar la producción. Además, reconocen que pueden surgir compromisos sobre reducción de apoyos internos en las negociaciones agropecuarias multilaterales en el marco del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). De esta manera, cuando una Parte decida apoyar a sus productores agropecuarios, deberá esforzarse por avanzar hacia políticas de apoyo interno que: a) tengan efectos de distorsión mínimos o inexistentes sobre el comercio o la producción; o b) estén exceptuadas de cualquier compromiso de reducción de apoyos internos que pudiera ser negociado conforme al GATT. Las Partes reconocen también que cualquiera de ellas podrá modificar a discreción sus medidas internas de apoyo, incluyendo las que puedan estar sujetas a compromisos de reducción, conforme a sus derechos y obligaciones derivados del GATT.

distorsión en los precios y en el comercio internacional, en el Acuerdo de Libre Comercio entre EE.UU. y Canadá éste fue uno de los logros alcanzados.

IV. Subvenciones.

El Tratado contempla la eliminación de los subsidios a la exportación en el comercio regional, excepto cuando las Partes importadora y exportadora acuerden un subsidio a la exportación, o bien cuando el producto importado por una Parte sea originario o exportado de un país no Parte (buscando con ello adquirir una mercancía a menor precio).⁹³

El TLCAN establece disciplinas específicas que permiten a cada país ejercer su derecho de imponer cuotas compensatorias a las importaciones que pudieran tener incorporados subsidios a la exportación. Éste es un logro del Tratado, puesto que dentro de las disposiciones de la OMC resulta muy difícil imponer cuotas compensatorias a productos agropecuarios sujetos a subsidios a la exportación.⁹⁴

Con el objeto de eliminar eventualmente todos los subsidios en la materia que afecte el comercio entre los socios del TLCAN, se creó un grupo de trabajo sobre subsidios agropecuarios; a la fecha, éstos se han eliminado en las exportaciones de EE.UU. y Canadá a México en trigo, soya y maíz, mientras que en esos países mantienen subsidios a la exportación para otros destinos.⁹⁵

⁹³ Véase párrafo 1 y 2 del artículo 715 del TLCAN, que establece: 1. Las Partes comparten el objetivo de lograr la eliminación multilateral de los subsidios a la exportación para los productos agropecuarios y cooperarán en el esfuerzo para lograr un acuerdo en el marco del GATT para eliminar esos subsidios. 2. Las Partes reconocen que los subsidios a la exportación para productos agropecuarios pueden perjudicar los intereses de las Partes importadora y exportadora y, en particular, trastornar los mercados de las Partes importadoras. Por lo tanto, en adición a los derechos y obligaciones de las Partes especificados en el Anexo 702.1, las Partes afirman que no es apropiado que una de ellas otorgue subsidios a la exportación a un producto agropecuario exportado a territorio de otra Parte cuando no existan otras importaciones subsidiadas de ese producto a territorio de esa otra Parte.

⁹⁴ Véase párrafo 7 del artículo 715 del TLCAN, que establece: No obstante lo previsto en cualquier otra disposición de este artículo: a) Si las Partes importadora y exportadora acuerdan un subsidio a la exportación de un producto agropecuario a territorio de la Parte importadora, la Parte o Partes exportadora(s) podrá(n) adoptar o mantener tal subsidio; y b) cada una de las Partes se reserva el derecho de aplicar cuotas compensatorias a las importaciones subsidiadas de productos agropecuarios provenientes de territorio de cualquier país, sea o no Parte

⁹⁵ Véase párrafo 6 del artículo del TLCAN, que establece: Las Partes establecen un Grupo de Trabajo sobre Subsidios Agropecuarios, integrado por representantes de cada una de ellas, que se reunirá por lo menos

Asimismo en la Ley de Comercio Exterior en su artículo 37 define la subvención como: el beneficio que otorga un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos, o sus entidades, directa o indirectamente, a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional, salvo que se trate de prácticas internacionalmente aceptadas. Este beneficio podrá tomar la forma de estímulos, incentivos, primas, subsidios o ayuda de cualquier clase.

Por su parte en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de 1994, en el párrafo primero del artículo 1 dice:

1.1. A los efectos del presente Acuerdo, se considerarán que existe subvención:

- a. Cuando haya una contribución financiera de un gobierno o de cualquier organismo público en el territorio de un Miembro (denominados en el presente Acuerdo “gobierno”), es decir:
 - i) Cuando la práctica de un gobierno implique una transferencia directa de fondos (por ejemplo, donaciones, préstamos y aportaciones de capital) o posibles transferencias directas de fondos o de pasivos (por ejemplo, garantías de préstamos);
 - ii) cuando se condonen o no se recauden ingresos públicos que en otro caso se percibirían (por ejemplo, incentivos tales como bonificaciones fiscales);
 - iii) cuando un gobierno proporcione bienes o servicios que no sean de infraestructura general o compre bienes; cuando un gobierno realice pagos o un mecanismo de financiación, o encomiende a una entidad privada una o varias de las funciones descritas en los incisos i) a iii) supra que

semestralmente o según lo acuerden las Partes, para avanzar hacia la eliminación de todos los subsidios a la exportación que afecten el comercio agropecuario entre las Partes. Las funciones del grupo de trabajo incluirán: a) el seguimiento del volumen y precio de las importaciones a territorio de cualquier Parte de los productos agropecuarios que se hayan beneficiado de subsidios a la exportación; b) el establecimiento de un foro en que las Partes puedan elaborar criterios y procedimientos mutuamente aceptables que les permitan alcanzar un acuerdo para la limitación o eliminación de subsidios a la exportación para las importaciones de productos agropecuarios a territorio de las Partes; y c) la presentación de un informe anual al Comité de Comercio Agropecuario, establecido en el Artículo 706, sobre la aplicación de este artículo.

normalmente incumbirían al gobierno, o le ordene que las lleve a cabo, y la práctica no difiera, en ningún sentido real, de las prácticas normalmente seguidas por los gobiernos; o

- b. cuando haya alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios en el sentido del artículo XVI del GATT de 1994; y con ello se otorgue un beneficio.

Las Partes establecen un Comité de Comercio Agropecuario, integrado por representantes de cada una de ellas.

1. Las funciones del comité incluirán:

- a. El seguimiento y el fomento de la cooperación para aplicar y administrar esta sección;
- b. el establecimiento de un foro para que las Partes consulten sobre aspectos relacionados con esta sección, que se lleve a cabo al menos semestralmente y según las Partes lo acuerden; y
- c. la presentación de un informe anual a la Comisión sobre la aplicación de esta sección.⁹⁶

3.3 Otras disposiciones del TLCAN que afectan en el Sector Agropecuario.

I. Medidas Sanitarias.

En contraste con el Acuerdo de Libre Comercio entre EE.UU. y Canadá, el TLC incorpora un apartado especial en donde se detallan las medidas sanitarias que podrán adoptar los países para preservar la vida humana, animal o vegetal en caso de que se presentara alguna enfermedad, plaga o sustancia tóxica o contaminante en los alimentos, la adopción de dichas medidas tiene por objeto preservar la vida y la salud animal y vegetal y, al mismo tiempo, evitar que las normas sanitarias se vuelvan un obstáculo al comercio.⁹⁷

⁹⁶ Véase el artículo 706, Comité del Comercio Agropecuario del TLCAN.

⁹⁷ Véase párrafo 1 del artículo 712 del TLCAN, que establece: Cada una de las partes podrá, de conformidad con esta sección, adoptar, mantener o aplicar cualquier medida sanitaria o fitosanitaria necesaria para la

El tratado especifica que cada país podrá adoptar el nivel de protección que considere conveniente; sin embargo, las normas sanitarias deberán estar sustentadas en tres principios:

- estar fundamentadas en bases científicamente comprobadas y en una evaluación del riesgo;⁹⁸
- aplicarse sólo para proporcionar un nivel de protección determinado por un país; y⁹⁹
- no traducirse en una discriminación injustificada o en restricciones encubiertas al comercio.¹⁰⁰

El TLCAN recomienda a los países signatarios utilizar las normas internacionales relevantes como criterios para el establecimiento de normas sanitarias a nivel interno, se permite que los países adopten medidas más estrictas que las internacionales siempre y cuando estén sustentadas en criterios científicos y sean necesarias para alcanzar niveles de protección que un país considere adecuados.

Los tres países acordaron revisar, promover y desarrollar normas sanitarias de acuerdo con el marco que establecen diversas organizaciones en esta materia tales como la Comisión del Codex Alimentarius, la Oficina Internacional de Epizootias, la Comisión Tripartita de Salud Animal, la Convención Internacional para la Protección de las Plantas y la Organización de América del Norte para la Protección de las Plantas.

Por otra parte, se acordó la armonización y la equivalencia de las medidas sanitarias a nivel de los tres países sin por ello reducir el grado de protección de la vida o da la salud humana, animal o vegetal determinado por cada nación; por lo tanto, cada uno de los signatarios aceptará las medidas sanitarias de los otros países miembros como equivalentes, siempre y cuando el país exportador demuestre que sus medidas cumplen con el nivel adecuado de

protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal en su territorio, incluida una medida que sea más estricta que una norma, directriz o recomendación internacional.

⁹⁸ Véase párrafo 3 del artículo 712, Principios Científicos del TLCAN.

⁹⁹ Véase párrafo 5 del artículo 712, Obstáculos Innecesarios del TLCAN.

¹⁰⁰ Véase párrafo 4 y 6 del artículo 712, Trato no discriminatorio y Restricciones encubiertas del TLCAN.

protección.¹⁰¹ Se establece una serie de procedimientos para evaluar los riesgos que pudieran surgir de la probabilidad de entrada, radicación o propagación de plagas y enfermedades.

Las evaluaciones serán realizadas tomando en cuenta las técnicas de evaluación de riesgo desarrolladas por las organizaciones de normalización internacionales o de América del Norte, el Tratado contempla alguno de los países miembros podrá conceder un periodo de tiempo razonable para que los bienes de otro país signatario cumplan gradualmente con nuevas medidas, siempre y cuando durante ese periodo no se ponga en riesgo la agricultura del país importador por razones sanitarias.

Uno de los apartados más importantes del capítulo sobre normas sanitarias se refiere a la posibilidad de que zonas libres (con escasa presencia de plagas o enfermedades) puedan exportar sus productos al resto de los países signatario; para ello, el país exportador deberá demostrar que los bienes que provienen de su territorio son originarios de zonas libres o con escasa presencia de plagas y enfermedades.¹⁰²

Esta cláusula es crucial para la exportación mexicana de productos como el aguacate o el pollo, ya que en el territorio nacional existen numerosas zonas libres de este tipo de problemas y que, por lo tanto, podrían calificar para el comercio de sus productos. En el caso del aguacate, por ejemplo, el gobierno prohibió la importación desde 1954 debido a que se detectó una plaga conocida como “gusano barrenador” en algunos embarques mexicanos, esta plaga ha sido controlada en nuestro país y existen muchas zonas libres de ella, de hecho el aguacate mexicano se exporta a los países de la UE y a Japón, los que también tienen normas sanitarias muy estrictas.

EE.UU. ha mantenido esta barrera no arancelaria para proteger a los productores de aguacate del estado de California, quienes lo obtienen con costos muy superiores a los de nuestro país, la remoción de los obstáculos a la exportación de aguacate mexicano

¹⁰¹ Véase artículo 713, Normas Internacionales y Organismos de Normalización del TLCAN.

¹⁰² Véase párrafo 1 del artículo 716, Adaptación y Condiciones Regionales del TLCAN.

permitiría que México se convirtiera en el principal proveedor de este producto en el mercado norteamericano, desplazando incluso a los de Israel y África de Sur.¹⁰³

Los tres países acordaron el establecimiento de una serie de reglas que garanticen en claridad en la aplicación de normas sanitarias, de esta manera un país que desee modificar sus normas sanitarias deberá de enviar una notificación a los otros antes de emprender cualquier cambio, la notificación deberá explicar los objetivos y los motivos de la medida, así como especificar los bienes que serán afectados.¹⁰⁴

Además, los cambios en las normas sanitarias deberán ser publicados a la brevedad posible y cada país miembro establecerá centros de consulta que proporcionen información sobre estas cuestiones, el capítulo también contempla reglas y procedimientos que permitan garantizar el cumplimiento de las medidas sanitarias.

Los tres países se comprometen a facilitar asistencia técnica para resolver problemas sanitarios, la cual podrá brindar de manera directa o a través de organizaciones internacionales, por último se acordó la creación de un comité de medidas sanitarias que ayudará a armonizar las normas, facilitará la cooperación y las consultas técnicas y podrá ser consultado cuando surjan controversias en esta materia.

II. Salvaguardas.

Existen dos categorías de salvaguardas, las primeras llamadas salvaguardas especiales y que no requieren una determinación de daño, y las segundas medidas de emergencia y existe una determinación de daño, las cuales establecen dos modalidades de aplicación: salvaguarda bilateral y salvaguarda global.

¹⁰³ Shettino, Macario, *TLC ¿Qué es y como nos afecta?*, Editorial Iberoamérica, México, 1994, p. 167.

¹⁰⁴ Véase artículo 718, Notificación, Publicación y Suministro de Información del TLCAN.

1. Salvaguardas especiales.

En el TLCAN se estableció un mecanismo especial de salvaguardas para algunos productos agroalimentarios sensibles. Estas salvaguardas, consisten en la aplicación de un arancel-cupo que establece una cantidad mínima de importación, que refleja el volumen de comercio más alto durante el periodo 1989-1991, y se incrementa cada año en 3% en el comercio de México con EE.UU. y en 5 % en el comercio de México con Canadá. A la cantidad dentro de cupo se le aplica la desgravación correspondiente, mientras que a la cantidad por arriba del cupo se le aplica el arancel base, (establecidas en el párrafo 3 y 4 del artículo 703 del TLCAN).¹⁰⁵

Se aplican salvaguardas especiales sobre un grupo reducido de productos agroalimentarios sensibles de cada país. México aplica salvaguardas especiales en la mayoría de los productos porcícolas, manzanas frescas, papa procesada y extractos de café.

2. Medidas de emergencia.

En el artículo 45 de la ley de comercio; define a las medidas de salvaguarda: "son aquellas que, en los términos de la fracción II del artículo 4, regulan y restringen temporalmente las importaciones de mercancías idénticas, similares o directamente competitivas a las de producción nacional".

Por su parte, la fracción II del artículo 4, manifiesta que el Ejecutivo Federal tendrá las siguientes facultades:

II. Regular, restringir o prohibir la exportación, importación, circulación o tránsito de mercancías, cuando lo estime urgente, mediante decretos publicados en el Diario Oficial de

¹⁰⁵ Véase párrafo 3 y 4 del artículo 703 del TLCAN, que establece: 3. Cada una de las Partes podrá, de acuerdo con su lista contenida en el Anexo 302.2, adoptar o mantener una salvaguarda especial en forma de aranceles-cuota sobre un producto agropecuario que se encuentre listado en su sección del Anexo 703.3. No obstante lo dispuesto por el Artículo 302(2), una Parte no podrá aplicar una tasa arancelaria sobre el excedente de la cuota conforme a una salvaguarda especial, que exceda la menor de: a) la tasa de nación más favorecida, al 1º de julio de 1991; y b) la tasa de nación más favorecida prevalectente. 4. Respecto a un mismo producto y al mismo país, ninguna de las Partes podrán, al mismo tiempo: a) aplicar una tasa arancelaria sobre el excedente de la cuota conforme al párrafo 3; y b) tomar una medida de emergencia prevista en el Capítulo VIII, "Medidas de emergencia".

la Federación, de conformidad con el artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

El objeto de estas medidas, dice el artículo 45 de la ley, es prevenir o remediar el daño serio y facilitar el ajuste de los productos nacionales a la apertura, así como también se refiere al establecimiento de un sistema que permita, a cualquiera de las naciones signatarias, proteger una industria en forma temporal y excepcional cuando se presente un aumento extraordinario y transitorio de las importaciones que dañe a los productores locales.

Las medidas de salvaguarda se impondrán cuando las importaciones causan daño o amenazan causar daño serio a la producción nacional.

- Daño serio y amenaza de daño serio: el artículo 46 de la ley define el daño serio como el daño general significativo a la producción nacional. En cuanto a la amenaza de daño serio es, dice, el peligro inminente y claramente previsto de daño a la producción nacional.
- Determinación de amenaza de daño serio y daño serio: la determinación de amenaza de daño serio se basará, dice el artículo 46 in fine de la ley, en hechos y no simplemente en alegatos, conjeturas o posibilidades remotas.

La determinación de daño serio o amenaza de daño serio, de su relación causal con el aumento de las importaciones y el establecimiento de medidas de salvaguarda se realizará, establece el artículo 47 de la ley, mediante una investigación conforme al procedimiento administrativo previsto en la ley y en el reglamento.

Así como en el capítulo VIII del TLCAN "Acciones de Emergencia," como también se le conoce, establece reglas para los casos en los que un país puede "recurrir temporalmente a detener la reducción pactada en sus aranceles para proteger a industrias gravemente dañadas por aumentos abruptos en las importaciones, resultantes de tal desgravación".

Las medidas de emergencia que se pueden adoptar, tienen dos categorías: acciones bilaterales y disposiciones globales dentro de las reglas previstas para tal fin por la OMC.

- **SALVAGUARDA BILATERAL.** Podrá ser aplicada ante un incremento súbito de las importaciones procedentes de alguno de los países signatarios.
- **SALVAGUARDA GLOBAL.** Que podrá ser adoptada frente al incremento súbito en las importaciones procedente de cualquier país, de conformidad con las reglas del GATT.

En los dos casos se estipula que las salvaguardas constituyen medidas de emergencia temporal y por ello el alivio a una determinada industria o sector sólo tendrá un tiempo limitado.

Por lo que respecta a la **SALVAGUARDA BILATERAL**, el Tratado establece que se podrá adoptar este tipo de medida cuando las importaciones de otro país miembro sean la causa directa o amenacen con causar daño serio a alguna industria o sector nacional, de esta manera el país afectado podrá suspender temporalmente la tasa arancelaria acordada en el Tratado o restablecer la tasa arancelaria vigente antes de la firma del TLC.¹⁰⁶ En este caso, hay que cumplir con una serie de condiciones:

- Un país sólo puede iniciar un procedimiento de salvaguarda en el periodo de transición de reducciones arancelarias, que en muchos casos ya expiró para los productos con periodos de desgravación de cinco y diez años.
- El daño para el que se adopta la cláusula de salvaguarda debe haber sido causado por la reducción o eliminación de tarifas acordadas en el TLCAN.
- La acción de salvaguarda se puede adoptar una sola vez contra un producto específico y puede ser mantenida por un máximo de tres años, con uno adicional para productos extremadamente "sensibles."

¹⁰⁶ Véase párrafo 1 del artículo 801, Salvaguarda Bilateral del TLCAN.

Reglas para imponer una salvaguarda:

- El país que instituya el procedimiento señalado, debe notificar al país(es) afectado(s) y solicitar consultas al respecto.
- El país que tome la medida de emergencia debe compensar al país afectado en términos mutuamente acordados, en forma de concesiones comerciales que tengan un valor equivalente al daño causado.
- Si los países no se ponen de acuerdo, el afectado negativamente (en este caso EE.UU. y/o Canadá) puede tomar medidas de represalia por un monto equivalente al daño sufrido.
- Cuando el periodo de la salvaguarda termine, la tarifa del bien afectado será la tasa del TLCAN que hubiera entrado en vigor un año después de adoptada la medida.

La medida de salvaguarda puede tomar la forma de:¹⁰⁷

- Una suspensión temporal en el calendario de reducciones arancelarias.
- Un incremento en la tasa arancelaria que deberá ser el menor de: (a) la tasa arancelaria que aplique el país en cuestión a las "naciones más favorecidas" (NMF) en el momento que se adopta la medida; (b) La tasa NMF en efecto inmediatamente antes de la fecha de inicio del TLCAN.

Por último la **SALVAGUARDA GLOBAL**, de conformidad con las reglas de la OMC, que autorizan la elevación de las tasas arancelarias o la implantación de cuotas cuando un sector o industria se vea seriamente dañado, se especifica que los países signatarios del TLC quedarán exentos de esta medida siempre y cuando las importaciones de algún país miembro tiene una participación sustancial en las importaciones totales.¹⁰⁸

¹⁰⁷ Véase párrafos 1 y 2 del artículo 801, Medidas Bilaterales del TLCAN.

¹⁰⁸ Véase párrafo 1 del artículo 802, Medidas Globales del TLCAN.

Para determinar si un país miembro tiene una participación sustancial en las importaciones de un país afectado se considera su importancia como proveedor así, si el país exportador se encuentra entre los cinco principales proveedores de un determinado bien se considera que tiene una participación sustancial en las importaciones, asimismo se revisa la tasa de crecimiento de las importaciones de algún país miembro es inferior a la de las importaciones totales, se considera que el país exportador no es el principal causante del daño.¹⁰⁹

¹⁰⁹ Véase párrafo 2 del artículo 802, Medidas Globales del TLCAN.

CAPITULO IV PROPUESTA

4.1. Que impacto ha tenido el TLCAN en el Sector Agropecuario en los últimos 10 años?.

I. Introducción.

A diez años de su entrada en vigor del TLCAN sigue siendo un tema intenso debate en México, sin duda los planteamientos más visibles de este debate que se plantearon las autoridades en la negociación del sector agropecuario:

- Ampliar mercados para los productos agropecuarios mexicanos.
- Otorgar una mayor certidumbre a los exportadores.
- Garantizar el abasto de insumos esenciales para el sector agropecuario, con calidad y precios internacionales.
- Incrementar la productividad y la competitividad del sector, manteniendo períodos de transición adecuados para afrontar la libre competencia.
- Atraer inversión nacional y extranjera a este sector.
- Salvaguardar el derecho del estado de utilizar mecanismos de apoyo para este sector.

II. Exportaciones.

Los resultados esperados en la agricultura prevé un aumento en las exportaciones estadounidenses de granos, oleaginosas y productos de carne, intensivo en tierra y capital, así como algunas frutas de clima templado. En cuanto a México, se prevé un aumento en las exportaciones de frutas, nueces y legumbres intensivos en trabajo, y en aquellas sin competencia, como café, azúcar y frutas tropicales. Esto a su vez, implicaría para México un aumento en la eficiencia del sector mediante un cambio en la asignación de recursos económicos derivada de las modificaciones de los precios relativos internos relacionados con los del principal socio comercial, así como efectos sensibles en los niveles de la

productividad, la composición cuantitativa y cualitativa de la balanza comercial, el nivel de empleo y la distribución del ingreso.

México es un país que desde hace muchos años debió de haber alcanzado un desarrollo considerable en sus exportaciones, después de la entrada en vigor del TLCAN vino a ser un competidor muy fuerte, es necesario mencionar que en el TLCAN, el crecimiento anual promedio de las exportaciones mexicanas representa el 18.63%, la calidad de productos mexicanos es reconocida en el ámbito internacional, de acuerdo con la Secretaría de Economía (principales exportadores hacia EE.UU. por sectores), México ocupa el primer lugar en textil; el segundo en autopartes, agricultura y ganadería, el quinto en la industria del plástico y el sexto en químicos.

Las exportaciones de los tres países miembros del TLCAN han reflejado resultados positivos y alentadores para la economía mexicana; en un periodo de seis años (1994-1999) su actuación ha sido buena, sin lugar a dudas, México ha ocupado tres veces la posición y tres veces la segunda en los concerniente a la tasa de crecimiento de sus exportaciones.

Cabe señalar que la diplomacia comercial de EE.UU. consiste en la globalización de los recursos privados por medio a las inversiones al extranjero, el comercio exterior y la creación de alianzas estratégicas, el TLCAN representa una oportunidad para los EE.UU. para intensificar sus intercambios comerciales, como resultado de la reducción de obstáculos al comercio, es necesario mencionar que México ha vivido los embargos impuestos por parte de EE.UU. en las exportaciones de productos como: el tomate, aguacate, el pescado y los mariscos; a pesar de todo la tendencia de las exportaciones mexicanas fue de un notable crecimiento.

La mayor parte de exportaciones canadienses son bienes y servicios con fuerte valor agregado; las empresas canadienses son líderes en el mundo en los sectores de las telecomunicaciones, aeroespacial, programas de computadoras, tecnología sobre el medio ambiente y otros sectores de la nueva economía, es importante decir que la apertura comercial al mundo constituye una de las razones principales para que Canadá sea una de

las economías más sólidas del mundo, pese que a su población es comparativamente pequeña, además ha consolidado sus intercambios comerciales con México.

Nuestro país tiene cierta competitividad y ventajas respecto de otros países como ejemplo tenemos: los bajos costos de la mano de obra mexicana que contribuyen a la reducción de los costos de producción; la riqueza de productos naturales, materiales, humanos y tecnológicos, son de mucho potencial para el país; otro factor importante es la ubicación geográfica; nuestro país representa el puente de comunicación entre EE.UU. y los otros países latinoamericanos, estas ventajas permiten que nuestro país pueda hacerle frente a la fuerte competencia de EE.UU. y Canadá, en las exportaciones de productos a precios competitivos.

México actualmente es una economía fuerte en las exportaciones aprovechando las oportunidades y ventajas del TLCAN.

III. Importaciones.

Las importaciones agropecuarias de México provenientes de EE.UU. y Canadá durante 1993-1999, pasaron de 2,733 a 4,709 millones de dólares; gran parte de estas importaciones se explican por los flujos de maíz, soya, trigo, sorgo y semilla de canola. El maíz amarillo de importación y el sorgo son demandados principalmente por el sector pecuario nacional. El 75% de las importaciones de productos agropecuarios que realiza México de EE.UU. y Canadá se concentraron en 20 productos; el 29.7% corresponde a productos que ya estaban liberados a la importación proveniente de todo el mundo, desde antes de la entrada en vigor del TLCAN (el 18.7% corresponde a soya); el 21% corresponde a productos con salvaguardas y cupos, es decir productos cuyo permiso previo de importación se transformó en un cupo y un arancel prohibitivo, entre los que destacan maíz, frijol, cebada, carne de pollo, puerco y manzana; el restante 24.7% corresponde a productos con desgravación arancelaria derivada del TLCAN.

4.2. Proponer apoyos internos no distorsionantes de la producción o el comercio.

I. Apoyos Internos.

En el artículo 704 del TLCAN, México se reserva el derecho a mantener sus políticas de apoyo interno de conformidad a los límites negociados en la OMC. En el caso de México, permite que el gobierno pueda llevar a cabo programas de apoyo al ingreso y fomento a la productividad y la reconversión agropecuaria, tal como se planteó en el Programa de Apoyos Directos al campo (PROCAMPO) instrumentado en 1994, los programas incluidos en la Alianza para el Campo instrumentado en 1995; el primero sirvió para mejorar de manera eficiente la rentabilidad de los productores, quienes recibían pagos en efectivo en función del número de hectáreas operadas; y el segundo para combatir las causas estructurales de la pobreza de las familias rurales. Como por ejemplo: campesinos indígenas mexicanos, provenientes de Guerrero, Oaxaca y Chiapas, han encontrado una creciente demanda por su trabajo en estados altamente productivos, como es el caso de los de la Región Noroeste, son personas que no tenían trabajo y mucho menos un ingreso estable. La Alianza para el Campo opera bajo un esquema descentralizado en el que de acuerdo con la normatividad del Gobierno las decisiones se toman a nivel local en un Consejo Estatal Agropecuario; los apoyos federales y estatales complementan las inversiones que realizan los productores.

Lo que se propone en el Programa de Alianza para el Campo, es que se promueva la tecnificación de las unidades de producción para contar con una agricultura más productiva, más estable y menos vulnerable a las contingencias a través de: Mejoramientos de técnicas para uso eficiente del agua de riego, fertilizantes y energía, incrementar la productividad de granos básicos a través de la difusión del uso de semillas mejoradas con híbridos adaptados a climas, altitud y plagas de cada región.

En lo que respecta al desarrollo rural, tratar de combatir la pobreza con programas productivos que permitan aprovechar las ventajas agroecológicas regionales, mejorar los sistemas productivos y la calidad de los productos de autoconsumo; incrementar los

excedentes para el mercado, impulsar la diversificación y reconversión productiva en las unidades económica, creación de microempresas rurales y otras actividades que permitan diversificar las fuentes de ingresos en las comunidades.

Por último el Sector agroalimentario en México tiene gran potencial de crecimiento y mejoras sustanciales que han sido impulsadas por el TLCAN, se espera que en el futuro las disciplinas y los compromisos de liberación establecidas en el TLCAN, aunado la políticas de apoyo al campo y a su reconversión productiva, garanticen la creciente apertura y certidumbre que México requiere para generar inversiones, incrementar la producción agropecuaria y el valor agregado que se exporta de la misma; así como generar empleos y elevar el nivel de vida de la población que participa en el sector agropecuario nacional, y por último que exista una reglamentación dentro del TLCAN en donde haga efectivos los apoyos internos del campo.

4.3 Otras alternativas.

I. Mejorar la administración de medidas sanitarias y fitosanitarias.

El TLCAN impone disciplinas para la formulación, adopción y aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias (SFS), estas son medidas que protegen la vida, y la salud del hombre, los animales o la plantas, de los riesgos que puede derivarse de pestes o enfermedades de animales o plantas o de los aditivos o contaminantes alimentarios, las condiciones contenidas en el TLCAN tienen por objeto impedir que se usen medidas SFS como restricciones disfrazadas al comercio, y al mismo tiempo respetar el derecho de cada país de proteger a sus consumidores de productos peligrosos y a sus cultivos y ganado de pestes y enfermedades que puedan traer los productos importados.

Aunque el TLCAN solicita a sus socios comerciantes adoptar normas internacionales y regionales, explícitamente reconoce el derecho de cada país a determinar el nivel necesario de protección, esta flexibilidad permite que cualquier país fije normas más rígidas, siempre y cuando tengan base científica , el TLCAN también permite que los gobiernos estatales y

locales de EE.UU. promulgar normas más estrictas que las adoptadas a nivel nacional, siempre que estas sean científicamente justificables y se apliquen de manera abierta y rápida.

Cada país fija las condiciones fitosanitarias que considere necesarias con el fin de proteger la producción doméstica contra plagas y enfermedades, es necesario revisar también la admisibilidad por puertos así como los productos que no requieren permisos de importación.

Asimismo, la etiqueta es una condición determinante para la comercialización de comida procesada, en está debe incluirse información sobre el contenido neto, la forma y contenido, tamaño del empaque, declaración de los ingredientes, dispuesta en un panel de información común a todos los productos.

La importación de productos de origen agrícola y agroindustrial está regulada por las Normas Oficiales Mexicanas (NOM) las cuales son de obligatorio cumplimiento.

Asimismo México ha logrado el reconocimiento de zonas libres de enfermedades y plagas para algunas regiones. Con ello, abrió nuevos mercados para productos con gran potencial, tal es el caso del AGUACATE. A partir de 1912, EE.UU., prohibió el acceso de aguacate mexicano por la supuesta presencia de la mosca de la fruta y del gusano barrenador, argumentando que estas plagas representaban un riesgo fitosanitario para las zonas productoras de aguacate en California y Florida.

Con la entrada en vigor del TLCAN en 1994, México reinició las negociaciones en el marco del Comité de Medidas Sanitarias y Fitozoosanitarias, para eliminar la restricción del acceso del aguacate Hass originario del estado de Michoacán, presentando las evidencias científicas que demostraban que éste no representaba riesgo fitosanitario para el territorio de EE.UU. Dichas negociaciones se sustentaron en el artículo 712(5) del TLCAN, el cual obliga a las Partes a no aplicar una medida fitosanitaria que vaya más allá del grado necesario para alcanzar su nivel apropiado de protección, y en el artículo 716(3), el cual

indica que las Partes tienen la obligación de reconocer una zona libre de plagas o enfermedades en el territorio de una Parte exportadora, so ésta proporciona evidencia científica suficiente que lo demuestre.

Lo anterior dio lugar a que, el 3 de julio de 1995, EE.UU. publicara, para comentarios, un proyecto de reglamento que permitiría el acceso del aguacate Hass proveniente de cuatro municipios del estado de Michoacán, durante los meses de noviembre a febrero; el destino de este producto serían 19 estados del noroeste de EE.UU., incluyendo el Distrito de Columbia.

Finalmente, el 5 de febrero de 1997, EE.UU. publicó la reglamentación final en la que se autoriza la importación de aguacate Hass mexicano del estado de Michoacán. Esto significó un logro muy importante, ya que después de más de 80 años se podría exportar aguacate a ese país, que representa un mercado potencial de más de 130 millones de consumidores.

Desde el punto de vista económico-comercial, se rebasaron las expectativas de exportación, el precio del aguacate mexicano en el mercado de EE.UU. fue favorable para los productores nacionales, mientras que los consumidores estadounidenses se vieron beneficiados por la calidad del producto mexicano.

Otro caso es el de **CARNES DE AVES (POLLO)**. Durante el periodo 1993-1999, la producción de carne de aves ha sido una de las más dinámicas del sector pecuario nacional. En la presente década la avicultura ha encontrado importantes polos de desarrollo en estados en los que se consideraba existía una limitada posibilidad de expansión; destacan Guanajuato y Querétaro. Los ciclos cortos de engorda en la producción de carne de pollo han permitido a la avicultura responder al incremento en la demanda. Entre 1993 y 1999, el crecimiento promedio anual fue de 8.9%. En este subsector, México cuenta con empresas de vanguardia en tecnología, capaces de competir exitosamente en cualquier mercado.

Entre 1993 y 1999, la participación promedio de las importaciones de carne de aves de EE.UU. y Canadá en la producción nacional de carne de aves fue de 11.4%. de 1993 a 1999 las importaciones totales de productos avícolas crecieron 85.4%, mientras que uno de sus

componentes, las importaciones de pasta de pavo y pollo, crecieron 92% e incrementaron su participación en las importaciones avícolas totales de 30.6% en 1994 a 38.7% en 1998. Este incremento en importaciones, principalmente compuesto por pastas de aves, es destinado a la producción de embutidos y carnes frías, ya que la producción mexicana de ese insumo es insuficiente.

Además, se realizan importaciones de pie de cría (progenitoras y reproductoras, tanto como ligeras como semipesados y pesadas). El mercado mexicano y estadounidense son complementarios por la orientación de la demanda de carne de aves; mientras que en México el consumo de piernas y muslos es importante, en EE.UU. la demanda mayoritaria es por las pechugas. En el marco del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias del TLCAN, se han logrado grandes avances para el reconocimiento de zonas libres de enfermedades en México, lo cual permitirá detonar las exportaciones de este subsector.

4.4 Se requiere modificar el TLCAN?.

I. Subsidios a la Exportación.

México pretende competir con EE.UU. y Canadá, a través de subsidios y barreras arancelarias, en las cuales terminaran pagando los consumidores y contribuyentes.

Haciendo una reflexión sobre el subsidio mexicano al campo, nada tiene que ver con la pobreza que se vive en México como se ha estado manejando en estos últimos años; al contrario creo que ha habido efectos favorables. Actualmente el subsidio mexicano al campo es mayor al estadounidense en términos relativos; si los subsidios fueran la solución del problema, desde hace muchos años el campo mexicano sería próspero. Por ejemplo: frijol (EE.UU.), y maíz (México).

Los subsidios agrícolas en EE.UU., aunque deben desaparecer, la mayor parte no se dirige a cultivos que compitan con los mexicanos, claro que si bien es cierto no existe ningún límite para que el Gobierno Federal haga más efectivos las medidas de la caja verde y algunos de

la caja ámbar en el TLCAN ni en el GATT. El único límite son la finanzas públicas y sus prioridades de asignación, equiparando los subsidios a los productores al nivel otorgado por el resto de los países de la OCDE.

Realmente el problema radica en que se ha frenado el crecimiento de la economía durante los últimos años, y ha sido la incapacidad del país para expandir su infraestructura básica (especialmente transportes y comunicaciones) y en promover la inversión en sectores estratégicos, especialmente el de energía. La extrema debilidad de las finanzas públicas, combinada con crecientes compromisos de gasto corriente ha limitado severamente la inversión pública en infraestructura, en tanto que en deficiencias en la regulación de segmentos del sector transportes y comunicaciones que han sido privatizados, han inhibido la inversión por parte de los concesionarios particulares. Por otra parte, a la fecha subsisten las restricciones constitucionales a la participación del capital privado en electricidad y en la actividad petrolera y petroquímica. En este contexto institucional, y dado el papel que juega Petróleos Mexicanos y en menor medida la Comisión Federal de Electricidad como fuentes de ingresos para el erario público, cuantiosos recursos que podrían haberse destinado a asegurar un abasto de energía suficiente y a costos competitivos han sido utilizados para atender otros renglones del presupuesto federal.

La solución es la siguiente urge adelgazar el sector agropecuario desplazando a millones de familias a otras actividades que puedan ser en verdad una fuente digna de mejor nivel de vida. El campo en México seguirá en desventaja y el 44% de los mexicanos que viven de él seguirá sumido en la pobreza extrema mientras no se rompa con la estructura de minifundio, es necesario plantear una nueva forma de organización de los productores que les permita alcanzar las economías de escala que tienen sus competidores de otros países.

La clave está en volver más competitivos a los productores mexicanos a través de insumos agrícolas más baratos, si el país consigue ofrecer energía eléctrica, costos de transporte, combustibles o créditos para adquirir maquinaria a los mismos precios y tasa que tienen los productores de EE.UU. y Canadá los agricultores mexicanos estarán en una posición más favorable para competir.

De manera que la solución está en aprobar reformas estructurales como la fiscal o eléctrica que permitirían bajar el precio de los combustibles y la energía sin deteriorar las finanzas públicas, estos cambios sin duda dotarían de mayor productividad al sector agropecuario.

Por último para mejorar el nivel de vida de los campesinos; es aumentar la productividad del campo, pero para lograr esto hay que acabar con el ejido, permitir la fusión de parcelas excesivamente pequeñas, abrir las puertas al crédito privado, introducir nuevas tecnologías para la producción agropecuaria y aprobar las reformas estructurales que faciliten la creación de la riqueza.

CONCLUSIONES

PRIMERA: Se hicieron algunas modificaciones al artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia agraria, y a su 1ª Ley Reglamentaria, así como a la Ley de Comercio Exterior (1991, 1992 y 1993), mismas que trataron de asimilar las políticas en las que nuestro gobierno participa.

SEGUNDA: El ingreso de México al GATT y su participación en la Ronda Uruguay no sólo significaron un acceso más seguro y amplio de sus exportaciones a los mercados de otros países sino que, además, le permitieron participar en el diseño de nuevas normas que regirán el comercio internacional, de acuerdo a sus intereses particulares.

TERCERA: El TLCAN representa una oportunidad de extender el comercio agrícola basado en la ventaja comparativa, estas ventajas permiten que nuestro país pueda hacerle frente a la fuerte competencia de EE.UU. y Canadá, en las exportaciones de productos a precios competitivos.

CUARTA: En materia de productos específicos, se espera que EE.UU. aumente sus exportaciones de cereales, semillas oleaginosas y carne a México. Al mismo tiempo, se espera que los estadounidenses aumenten sus importaciones de productos hortícolas, especialmente de frutas y legumbres.

QUINTA: Las políticas agropecuarias, se atendieron aspectos ecológicos como alimentarios; nuestro gobierno no apoyó un sistema de comercialización de productos y subproductos agropecuarios, tratando de mantener seguridad nacional, evitando la introducción de plagas y enfermedades al país y fomentando al mismo tiempo el desarrollo del sector agrícola nacional, para buscar equilibrio zonal. En el TLCAN no existe reglamentación para hacer efectivos los apoyos al campo.

SEXTA: En la medida en que el TLCAN estimule el desarrollo económico de México, dará a los mexicanos mayor capacidad y voluntad de mejorar su ambiente.

SEPTIMA: México ha obtenido beneficios claros, durante la primera década de vigencia del TLCAN. Es indispensable que al interior, se puedan introducir reformas, que permitan al país, a un mismo tiempo, mantener su competitividad frente al resto del mundo y aprovechar mediante la profundización del TLCAN todas las ventajas de nuestra posición geográfica, tal como ha ocurrido en los últimos diez años.

OCTAVA: Los subsidios mexicanos al campo es mayor al estadounidense en términos relativos; si los subsidios fueran la solución del problema, desde hace muchos años el campo mexicano sería próspero; es decir, el problema del campo no radica en los subsidios.

NOVENA: Se considera que entre EE.UU. y México, las medidas sanitarias y fitosanitarias han causado muchas controversias por lo que es probable que estas controversias continúen, las cuales serán resueltas en el Capítulo XX, que contiene el mecanismo general para la solución de controversias. Como ejemplo tenemos, al pollo y aguacate.

DECIMA: El Tratado trilateral podría extenderse a otros países del hemisferio, y el Tratado regional estimularía la liberalización del comercio.

BIBLIOGRAFÍA

1. ANDEREY, Eduardo y KESEL Georgina (Compiladores). México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio Impacto Sectorial, Editorial McGraw-Hill, ITAM, México 1992.
2. BORJA TAMAYO, Arturo (coordinador). Para evaluar el TLCAN, Porrúa, México 2001.
3. ARREOLA, Carlos (copilador). Testimonios sobre el TLC, Editorial Porrúa, México 1994.
4. CALDERÓN SALAZAR, Jorge Alfonso. Estudios de Evaluación del TLCAN, Análisis, Crítica y Propuestas, Senado de la República LVII, Legislatura del Congreso de la Unión 2000.
5. CALDERÓN, Antonio (dirección y supervisión). La participación de México en el GATT, Editorial Banca Confia, México 1986.
6. CARVAJAL CONTRERAS, Máximo. Derecho Aduanero, Editorial Porrúa, México 1993.
7. CRUZ BARNEY, Oscar. El ejercicio de la abogacía por extranjeros ante autoridades mexicanas y el Tratado Libre Comercio de América del Norte, el foro Órgano de la Barra Mexicana, Tomo XI, núm. I, Colegio de Abogados México 10ª Época, 1er semestre de 1998.
8. CRUZ BARNEY, Oscar. Solución de Controversias y Antidumping en el TLCAN, Editorial Porrúa UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México 2002.
9. CRUZ MIRAMONTES, Rodolfo. Aspectos legales del Intercambio Comercial, La nueva ley sobre comercio exterior, Barra Mexicana, Colegio de Abogados, Editorial Porrúa, Investigaciones Jurídicas, México 1987.
10. CRUZ MIRAMONTES, Rodolfo. El TLC: Controversias, soluciones y otros temas conexos, segunda Edición, Editorial Porrúa, México 2002.
11. CRUZ MIRAMONTES, Rodolfo. Enciclopedia Jurídica Mexicana, Medidas de Salvaguarda, Tomo V, Editorial Porrúa UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México 2000.
12. CRUZ MIRAMONTES, Rodolfo, ARCELIA Elvia (Coordinadora). Prácticas desleales de comercio internacional, Diccionario de Derecho Mercantil, Porrúa UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México 2001.

13. CHAVEZ PADRÓN, Martha. El Derecho Agrario en México, Catorceava Edición, Editorial Porrúa, México 2001.
14. DE IBARROLA, Antonio. Derecho Agrario, el Campo, base de la Patria, Segunda Edición, Editorial Porrúa, México DF 1986.
15. DE LAMADRID MALPICA, Luis. El Sistema Mexicano contra Practicas desleales de Comercio Internacional y Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Segunda Edición, Editorial Porrúa, México DF 1998
16. DE LAMADRID MALPICA, Luis. ¿Qué es el GATT?, Cuarta Edición, Editorial Grijalbo, México DF 1986.
17. DE PINA, Rafael y DE PINA VARA, Rafael. Diccionario de Derecho, Vigésimo Tercera Edición, Editorial Porrúa, México DF 1986.
18. DE LA PEÑA BUZO, Ricardo Marcos. La Integración de México al Mercado de América del Norte, Editorial UNAM Azcapotzalco, México DF 1997.
19. El comercio hacia el Futuro. Ginebra: OMC, 1998.
20. GARCIA LOPEZ, Julio A. La crisis del Sistema GATT y el de antidumping comunitario, Editorial Madrid, COLEX, 1992.
21. GLOBERMAN, Steven y WALKER Michael. El TLC un enfoque Trinacional, Editorial Fondo de Cultura Económica, México DF 1994.
22. GOMEZ, Manuel Ángel. Impacto del TLCAN en el Sector Agroalimentario Mexicano, Evaluación a 10 años, Editorial Alianza Social Continental, México 2003.
23. Guía de la Ronda Uruguay para la Comunidad Empresarial, Ginebra: CCI/UNCTAD/OMC, 1996.
24. HERNANDEZ ESTRADA, YUÑEZ Naude, A (editor) Tipología de productos agropecuarios, Los Pequeños Productores Rurales: Las Reformas y las Opciones, Colegio México, 2000.
25. Instituto de Investigaciones Jurídicas. Aspectos Jurídicos del TLC, México 1992.
26. LEMUS GARCIA, Raúl. Derecho Agrario Mexicano, Octava Edición, Editorial Porrúa, México DF 1996.
27. LÓPEZ AYLLÓN (coordinador). El futuro del libre comercio en el continente americano, Análisis y Perspectivas, Editorial Porrúa, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México 1997.

28. MEDINA CERVANTES, José. Derecho Agrario, Editorial Harla, México 1987.
29. PATIÑO MANFFER, Ruperto. Recursos ordinarios y jurisdiccionales en materia de prácticas desleales de comercio internacional (antidumping), Editorial UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México 1995.
30. RODRÍGUEZ MEJIA, Gregorio. Aspectos Fiscales del TLCAN Constitutivo de la Comunidad Económica Europea, Editorial UNAM, México 1995.
31. ROMERO POLANCO, Emiliano. Apertura Económica y Perspectivas del Sector Agropecuario México hacia el año 2000, Editorial Instituto de Investigaciones Jurídicas, México 1998.
32. RUBIO, Luis. ¿Cómo va a afectar a México el TLC?, Editorial Fondo de Cultura Económica, México DF 1994.
33. RUIZ MASSIEU, Mario. Reformas y Adiciones a la Ley Federal de la Reforma Agraria, Derecho Federal Mexicano, Editorial Porrúa, México, 1984.
34. SAGAR. Programas y Proyectos en Apoyo al Campo 1996, Julio SECOFI (1994), Fracciones arancelarias y plazos de desgravación, Editorial Porrúa, México 1997.
35. SERRA PUCHE, Jaime. Hacia un Tratado de Libre Comercio en América del Norte, Editorial Porrúa, México 1991.
36. SHETTINO, Macario. TLC ¿Qué es y como nos afecta?, Editorial Iberoamérica, México 1994.
37. Temas de Derecho Agrario Mexicano, segunda Edición, Editorial UNAM, México, 1988.
38. TENA RAMIREZ, Felipe. Derecho Constitucional Mexicano, Editorial Porrúa, México 1986.
39. WITKER, Jorge. El TLCAN, Análisis, Diagnóstico y Propuestas Jurídicas, Tomo I, Editorial UNAM, México DF 1993.
40. WITKER, Jorge. Aspectos Jurídicos del Tratado Trilateral de Libre Comercio, Editorial Instituto de Investigaciones Jurídicas, México DF 1992.
41. WITKER, Jorge. Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México, del GATT al TLC, Editorial UNAM, México DF 1991.
42. VAZQUEZ PANDO, Fernando. Aspectos Jurídicos del TLCAN, Editorial Themis, México 1994.

INFORMES

43. CONASUPO. Informe de Actividades del Sistema CONASUPO, Dirección de Planeación, México 1986, 1988 y 1989.
44. FAO y SAGARPA. Evaluación de la Alianza para el Campo. Informe Global, México 2000.
45. OECD. Examen de las políticas agrícolas de México: políticas nacionales y comercio Agrícola, Paris. 1997

CASOS

CASO WT/DS/267, de la OMC, Estados Unidos-Subvenciones al Algodón Americano (UPLAND), 8 de Septiembre de 2004.

CASO WT/DS113/RW, de la OMC, Canadá-Medidas que afectan a la Importación de Leche y a las Exportaciones de Productos Lácteos, 11 de Julio de 2001.

CASO CDA-95-2008-01, del TLCAN, Los Aranceles aplicados por Canadá a ciertos productos Agropecuarios originarios de Estados Unidos, 2 de septiembre de 1996.

LEYES

45. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
46. Ley de Comercio Exterior.
47. Reglamento de Comercio Exterior.
48. Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).
50. Acuerdo sobre la Organización Mundial del Comercio (OMC).

INTERNET

<http://www.wto.org>

<http://www.rlc.fao.org>

<http://www.sagarpa.gob.mx>

<http://www.sieca.org>

<http://www.intracen.org>

<http://www.consejomexicano.org>

<http://www.oecd.pse.org>

SIGLAS UTILIZADAS

ADPIC	Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual.
ASA	Acuerdo sobre Agricultura.
ESD	Entendimiento de Solución de Diferencias.
GATT	Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
MERCOSUR	Mercado Común del Sur.
MGA	Medida Global de Ayuda.
MSF	Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.
NAFTA	Tratado de Libre Comercio de América del Norte (siglas en Ingles).
NMF	Nación más Favorecida (principio del sistema multilateral del Comercio).
NOM	Normas Oficiales Mexicanas.
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
OMC	Organización Mundial de Comercio.
PED	Países en desarrollo.
PD	Países desarrollados.
RU	Ronda Uruguay.
SMC	Acuerdo sobre Subvenciones Medidas Compensatorias.
SSC	Sistema de Solución de Controversias.
TLCAN	Tratado de Libre comercio de América del Norte.
UE	Unión Europea.
UNCTAD	Consejo de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo.