



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS  
EN EL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.  
CASO JITOMATE.

TESIS DE LICENCIATURA PRESENTADA POR:

CAROLINA BENITEZ MORA

DIRECTOR DE TESIS:

LIC. VICTOR MANUEL PRUDENCIO VALLEJO

2005.



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.

## INDICE GENERAL

INTRODUCCION.....	I
1. COMERCIO INTERNACIONAL .....	1
1.1. LIBERALIZACION DE COMERCIO .....	3
1.1.1 ENFOQUE INTERNACIONAL.....	4
1.1.2 ENFOQUE REGIONAL .....	8
1.2. RETROSPECTIVA DE LAS RELACIONES ECONOMICAS Y DE LA SITUACION EN MEXICO Y EE.UU. 1985-1994 .....	10
1.2.1 VISION DE MEXICO.....	13
1.2.2 VISION DE ESTADOS UNIDOS .....	25
1.3 TLCAN O NAFTA.....	34
1.4 RELACIONES ECONOMICO – COMERCIALES MEXICO – ESTADOS UNIDOS DESDE 1994 .....	38
1.5. CONCLUSIONES.....	41
2. LAS BARRERAS AL COMERCIO LLEGAN A SER PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO .....	43
2.1 PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO .....	44
2.1.1 ARANCELARIAS .....	45
2.1.2 NO ARANCELARIAS.....	46
2.2 GATT HOY OMC.....	50
2.2.1 CODIGO ANTIDUMPING DEL GATT .....	57
2.2.2 CODIGO DE SUBVENCIONES .....	61
2.2.3 TLCAN / NAFTA .....	66
2.3 LEGISLACION INTERNA PARA LA SOLUCION DE CONTROVERSIAS POR PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO .....	76
2.3.1 MEXICO .....	76
2.3.2 ESTADOS UNIDOS .....	89
2.4 CONCLUSIONES.....	97

3. CASO DEL JITOMATE .....	101
3.1 CAUSAS .....	109
3.2 DESARROLLO DEL CONFLICTO.....	111
3.3 CONSECUENCIAS DEL CONFLICTO Y DE LAS RESOLUCIONES ADOPTADAS .....	119
4.CONCLUSIONES Y PROPUESTAS .....	123

## INTRODUCCIÓN

El comercio desleal es un tema de las Relaciones Internacionales, ya que el se da en todo el mundo, afecta los flujos comerciales de las naciones propiciando desequilibrios, los cuales pueden ser de graves consecuencias teniendo implicaciones no sólo económicas, sino políticas y sociales.

En el comercio internacional, cuando la competencia llega a un grado de agresividad rebasando los límites de los principios jurídicos que lo regulan se producen las prácticas desleales.

Para poder estudiarlo se tomará en cuenta el caso del jitomate en la relación México- Estados Unidos, en el marco del TLCAN; teniendo el objetivo de comprobar que a causa de las diferencias tecnológicas y económicas existentes en ambos países, y más aún en el sector agrícola, por las condiciones establecidas en el TLCAN, se agudiza este problema propiciando algunos más graves.

El comercio desleal que se da entre nuestro país y los Estados Unidos desde que entró en vigor el TLCAN, en enero de 1994, ha sido en varios rubros, pero en general se debe a que la competitividad de Estados Unidos y Canadá tiene diferencias abismales con México; una de sus representaciones es la enorme dependencia que mantiene la República Mexicana con los EE.UU.

Existe una gran diferencia en la competitividad de EE.UU. y Canadá sobre México, la cual fundamenta el grado comparativo de desarrollo tecnológico en el sector agrícola, por su provisión de recursos naturales y por sus políticas gubernamentales que apoyan o estimulan la capitalización del país en su estructura económica comercial.

La gran brecha de productividad encuentra explicación en las cuantiosas inversiones en investigación y en innovación tecnológica, realizadas por los EE.UU. y Canadá a lo largo de muchas décadas.

Un aspecto fundamental es ver como a pesar de que el TLCAN partió del fundamento de que no habría proteccionismo entre los países firmantes, éste se ha implementado para poner barreras al comercio directas o indirectas que en cierto momento forman parte de prácticas desleales al comercio.

Por esto es importante estudiar un caso concreto en la relación México – Estados Unidos en comercio desleal, en donde se verán que tanto las causas como las consecuencias no son únicamente económicas, comerciales, sino que llegan a ser políticas y sociales.

Para explicar el problema del comercio desleal podrían converger varias teorías para entender como un todo el conflicto(s) que surgen a consecuencia de un caso. Pero por cuestiones de practicidad se utilizarán principalmente dos teorías, la de la Dependencia y la Jurídica, ya que dentro del sistema económico actual dominado por el capitalismo transnacional se nos muestra una naturaleza conflictiva al sistema propiciando el intercambio desigual entre el centro y la periferia, dando origen a una dependencia de los países subdesarrollados, en donde el aspecto legal nos dará las bases para poder actuar conforme a derecho, sin descuidar todos los otros aspectos que se entrelazan como son el político, social y económico en una relación bilateral de los países involucrados. Sin olvidar el tercer miembro del tratado que en toda controversia también cuenta con un voto.

En este marco se observa la dinámica del libre comercio, donde los estados buscan obtener siempre un mercado más amplio y una de las formas de lograrlo es el comercio desleal; ya sea al hacer uso del mismo o al acusar a los productores de un tercer país de hacerlo, por el lento proceso que existe para la toma de una decisión, logrando por un tiempo su objetivo: obstaculizar el intercambio de mercancías.

En las relaciones comerciales de México con los EUA, se observan lazos de dependencia, e interdependencia que se han acrecentado con la firma del TLCAN, en donde hay una relación de dominio y poder, utilizando el comercio desleal como una estrategia para salvaguardar sus intereses.

Por todo lo anterior los principales objetivos a lograr en esta investigación son el comprender los daños mediatos e inmediatos de una práctica desleal, cómo afectan a México, dependiendo si es la parte acusatoria o acusada. Para esto es necesario conceptualizar el marco jurídico existente en la materia tanto a nivel internacional, regional o nacional, se analizará el caso del jitomate demostrándose que el TLCAN puede ser en algunas situaciones benéfico y en otras perjudicial, de acuerdo a los intereses que existan en determinado momento.

En el caso particular del jitomate se tratará de demostrar las implicaciones que puede ocasionar una práctica desleal de comercio, de carácter económico, político y social

y que en este caso las resoluciones fueron viciadas por actores externos como fueron las elecciones de los Estados Unidos.

Antes de iniciar este trabajo se dará un marco general de la situación de ambos países como son los antecedentes históricos, el periodo del conflicto y una breve imagen de la situación actual.

México durante mucho tiempo se mantuvo aislado del comercio internacional por la política impuesta de sustitución de importaciones, la cuál consistía en poner barreras a las importaciones del exterior de los productos que hubiese a nivel nacional, para proteger a la industria del país y motivar a su desarrollo, pero como ésta no mejoró, se inició el proceso de sustitución de exportaciones, y se inició una mayor inserción de México en el comercio internacional.

En 1986, México, firmó el protocolo de adhesión al GATT, con el cuál se da inicio a la apertura comercial, es decir se unificaron algunos aranceles y se acordó que habría preferencias a de tipo arancelario para los países miembros.

Así durante este proceso, antes y después; se firmaron algunos acuerdos comerciales entre México y los Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea, y países de América Latina.

A partir de 1990 se puede considerar que México inició su apertura al libre comercio, siendo entonces contemplado para un tratado de libre comercio con América del Norte formado previamente por Canadá y EE.UU. un año antes (1989)

Así en 1994 después de un largo periodo de negociaciones; en el TLCAN se incluyeron dos capítulos que son importantes para esta investigación, uno respecto a las prácticas desleales de comercio y otro en donde se establece el mecanismo de solución de controversias, ambos están negociados en base a lo establecido en el GATT dentro del código antidumping y de subvenciones y a los mecanismos de solución de controversias.

El contexto del desarrollo del comercio de México, se ha dado a través de los mecanismos inherentes al capitalismo, en donde el objetivo es obtener mayores mercados para tener mayores ganancias, y una forma de lograrlo es reduciendo costos, por medio de subvenciones o dumping, incurriendo en una práctica desleal, como se verá en el caso que nos ocupa. Los actos proteccionistas de los gobiernos propician una práctica desleal, ya que frenan las importaciones, eliminándolo del mercado, así se elevan aranceles justificándose con que son productos sensibles, se imponen normas fitosanitarias, permisos y cuotas, lo

cual evita que otros países introduzcan sus productos en forma desmesurada, sin violar así ningún tratado que determine la baja de aranceles o su eliminación.

El uso de las prácticas desleales de comercio implica un daño severo para el país receptor de ellas, en este caso México; además su determinación y solución en muchas ocasiones tienen un manejo político, y su uso repercute en la economía, tanto en los indicadores macroeconómicos como en los micro.

Propiciando un problema, ya que los mecanismos mexicanos para poner una demanda a los productores o exportadores son muy lentos y lo que propician es que se afecte un sector de la economía y de la población; en este caso el agrícola.

Por esto mientras mayor sea la dependencia existente con los EE.UU., la permisibilidad otorgada a las transnacionales, la falta de una regulación y vigilancia más estricta a las importaciones y la falta de competitividad de los productos mexicanos; la existencia de las prácticas desleales tendrá mayor impacto en nuestra economía.

En el segundo capítulo del presente trabajo veremos las principales legislaciones existentes en materia de comercio desleal que atañen al caso del jitomate. Para poder entender todo el proceso de seguimiento de una práctica desleal de comercio ya sea de dumping o subvención y sus repercusiones dentro de los países involucrados es necesario conocer como son los procesos legales que las definen y el tratamiento que se les da a cada uno; el cual tendrá variaciones en cada país.

De manera general se tocan los tipos de barreras al comercio existentes, como se definen en los acuerdos y tratados internacionales; es decir el GATT cuando existía, actualmente la OMC, adicionalmente el TLCAN y las legislaciones propias de México y Estados Unidos que son los países involucrados en el caso que se analizara en particular.

Se podrá apreciar que en general todas las legislaciones mantienen las mismas bases y principios pero en las diferencias encontraremos la base fundamental del porque una puede ser más efectiva que otra; hay que considerar el entorno del caso, como es el político, económico y social para poder entender como leyes tan similares puedan ejercer más presión una que otra en la evolución de nuestro caso y las resoluciones que se le dieron al mismo.

Así entonces, es necesario encontrar la forma de disminuir el impacto de la existencia de una práctica desleal, subsanando las deficiencias existentes en el país.



Como ya se había mencionado el caso al que me voy a abocar es el del Jitomate, en donde los actores principales del problema son los productores mexicanos y estadounidenses, así como sus respectivos gobiernos . En este caso se le acusa a México de incurrir en dumping contra el jitomate americano, teniendo este problema distintas implicaciones y explicaciones. En primera instancia es un problema económico, que se suscita por el diferencial en las estructuras productivas de cada país y en el cual se deben apegar al Tratado firmado.

El efecto comercial es mayor por los costos que implica no sólo para la producción de México, sino porque merma las relaciones comerciales establecidas con los EE.UU., es decir, afecta los flujos comerciales de este producto aun cuando es sólo una pequeña parte de las exportaciones, si consideramos que México es muy productivo y competitivo en este producto por el número de toneladas que produce influye en la contabilidad de la balanza comercial, además de afectar la imagen de México al exterior.

Este problema en particular también tuvo implicaciones políticas las cuales no fueron directamente propiciadas por el que se cometiera dumping sino por el medio que se daba alrededor del problema como era la cercanía de las elecciones presidenciales de los EE.UU. por lo que se le manejo con un carácter político, buscando influir en el otorgamiento de votos a cambio de frenar el ingreso de jitomate mexicano que les estaba ganando mercado a los productores estadounidenses en particular del Estado de California.

Podemos ver como en un inicio se estableció una cuota compensatoria no definitiva a México, se apeló a la decisión pero por cuestiones electorales el proceso se detuvo en el senado estadounidense; otro de los aspectos que se debe de tomar en cuenta para ver el por qué del manejo electoral en este problema es la cultura y formas de pensar de la población, en este caso la del estado de California de los EE.UU., conociendo que este estado a pesar de tener una gran población latina no se caracteriza por la aceptación de la población mexicana y mucho menos cuando afecta sus intereses como es el caso.

En la estructura de este trabajo encontraremos primero un marco general que nos sitúa en el contexto histórico, este marco histórico nos dirá la situación del mundo y como México se inserta en él, posteriormente en base a lo visto en el contexto histórico se podrán situar como han sido las relaciones entre México y Estados Unidos a lo largo de los años y en varios periodos para entender esta relación que en ocasiones es perjudicial y en otras nos favorece, posteriormente se determina el marco jurídico; los tratados, leyes y códigos que

tienen relación con el caso para poder entender como se desarrollo el mismo y la aplicación de las leyes en el; dándonos una perspectiva primero general para llegara a una más específica como son las leyes nacionales, para obtener así primero el entorno general del problema, su delimitación, tipo de medios y situaciones en que se encuentra para luego con las bases existentes conjugar ambos capítulos para poder tener un mejor entendimiento del caso del jitomate.

## HIPÓTESIS

- 1) Las barreras al comercio en ocasiones son utilizadas para frenar, disminuir o eliminar la competencia, identificándoseles entonces como un tipo de prácticas desleales de comercio.
- 2) El TLCAN incrementa o hace más visible el Comercio Desleal entre sus integrantes principalmente México y EE.UU. por la desigualdad en el desarrollo de ambos países.
- 3) En las prácticas desleales de comercio entre México y EE.UU., como es el caso del jitomate, las resoluciones en los paneles de solución de controversias tuvieron un manejo político, ya que los productores estadounidenses ejercen una gran presión sobre el gobierno.
- 4) Una de las consecuencias del comercio desleal en el caso del jitomate son daños sociales principalmente a consecuencia de las lesiones provocadas a la infraestructura económica. Encontrando en ellos el desempleo y la inconformidad de los sectores afectados, así como la falta de poder adquisitivo del sector agrícola por la disminución de ventas y utilidades que ocasionan una sobreproducción difícil de ubicar a buen precio. Esto a su vez provoca un efecto dominó en donde al afectarse el sector agrícola se afecta indirectamente otros sectores.
- 5) En el marco de las relaciones entre México y los Estados Unidos, las prácticas desleales de comercio más comunes son el dumping y las subvenciones, las cuales dan ventajas artificiales a los exportadores, pudiendo dañar o perjudicar la producción nacional de los países que importan dicha mercancía causando disminución del volumen de producción, de las ventas, de las utilidades, productividad, empleo y los salarios.
- 6) En el caso del jitomate, los mecanismos jurídicos para la solución de controversias de prácticas desleales de comercio, se encontraron viciados por conflictos de intereses de las partes como fueron las relaciones políticas y económicas de los dos Estados, provocando alteraciones en las resoluciones de las controversias.

## **I. Comercio Internacional**

El comercio internacional tiene una historia muy amplia, pudiendo encontrar sus inicios desde los primeros intercambios en el mundo, teniendo una gran evolución principalmente a partir de la Revolución Industrial, con todos los avances tecnológicos.

Después de la Segunda Guerra Mundial, tuvieron un avance vertiginoso todos los cambios en el orden mundial, los cuales no se han detenido ya que día a día el mundo cambia sus parámetros políticos, sociales y económico-comerciales.

Dentro de este proceso se encuentra el desarrollo tecnológico, el cual mejoraría los procesos de producción haciéndolos más eficaces e incrementando la necesidad de obtener más mercados.

En la historia del comercio mundial del Siglo XX hay dos procesos que marcan su dirección: la Segunda Guerra Mundial y la caída del Sistema Socialista.

Posterior a la Segunda Guerra Mundial, surgen las Instituciones que ayudaron a regular el Nuevo Orden Mundial como son el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y las Naciones Unidas. Para la regulación específica del comercio durante la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo celebrada en la Habana en 1947 - 1948, se sugirió la creación de la Organización Internacional de Comercio, pero el Congreso norteamericano no la aceptó, por lo cual esta organización nunca se creó; sin embargo varios países negociaron la creación de un acuerdo que se conocería como Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), el cual tiene su sede en Suiza; en el marco de este acuerdo, surge la necesidad de abrir las fronteras al comercio internacional, reduciendo en ocasiones de forma total o parcial todas las barreras existentes.

Durante este periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial se inicia un capitalismo salvaje en donde lo más importante será fortalecer sus economías para producir más y obtener nuevos mercados.

En 1989, cae el muro de Berlín y se puede decir que comienza el desmoronamiento de la URSS, así mismo resurgen los nacionalismos; lo que era la Unión Soviética se convierte en un rompecabezas cultural en donde cada parte busca crecer como una unidad con un gobierno e identidad propia, sin embargo surgen varios problemas: la territorialidad,

el desempleo, la falta de un dirigente, etc sin dejar de lado un nacionalismo muy fuerte por cada una de las partes que hace más complicada la división y el establecimiento individual y como consecuencia la falta de crecimiento y desarrollo comercial se convierte en un problema más de nuestra actualidad.

Encontramos así las siguientes características de esta década:

**SITUACIÓN MUNDIAL DE LOS AÑOS '90  
ANTECEDENTES**

<b>FACTORES INCIDENTES</b>	<b>A NIVEL MUNDIAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fin del ciclo de expansión de los países desarrollados               <ul style="list-style-type: none"> <li>– Disminución de las exportaciones de bienes</li> <li>– Atomización de demanda y consecuente oferta</li> </ul> </li> <li>• Profundización de las diferencias entre los Países menos desarrollados y los Países más desarrollados.</li> <li>• Fin de la guerra fría y caída de las economías planificadas</li> </ul>
	<b>A NIVEL REGIONAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Búsqueda de rápidas asociaciones</li> <li>• Altas tasas de crecimiento de los cuatro tigres de Oriente</li> <li>• Presiones inflacionarias, recesión y desempleo en las grandes potencias</li> <li>• Aplicación de políticas proteccionistas.</li> </ul>
	<b>A NIVEL NACIONAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fin de regímenes totalitarios</li> <li>• Sentimiento de supranacionalidad</li> <li>• Liberalización, desregulación y desburocratización del comercio.</li> </ul>

FUENTE: CARLOS LEDESMA, CRISTINA ZAPATA.; Negocios y Comercialización Internacional. Comercio Exterior. Ediciones Macchi, México, 1995, p. 21.

En el cuadro podemos ver las características más importantes de los años 90's. El fin de la Guerra Fría se podría considerar un parteaguas de la situación mundial, ya que la caída del Socialismo en le URSS dio pie a muchos cambios, como la subdivisión del

territorio en la Unión Soviética, una reorganización socio-política y económica, que también resalta los nacionalismos contenidos por el socialismo, la búsqueda de una identidad propia de cada pueblo, buscando su reconocimiento como naciones independientes.

Resumiendo un poco el Capitalismo ha tenido altas y bajas, las características anteriores nos muestran que al dirigirse este en una de sus etapas ascendentes se vuelve una necesidad el encontrar nuevos mercados en los cuales desarrollarse e integrarse tanto a nivel regional como mundial, donde la falta de una bipolaridad (socialismo vs capitalismo) encuentra su lugar en un nuevo tipo de organización mundial, países desarrollados y países en vías de desarrollo; a consecuencia de la liberalización comercial en el mundo surge como necesidad de asociación entre países propiciando condiciones de interdependencia y dependencia comercial y económica.

### ***1.1. Liberalización del Comercio.***

La liberalización del comercio tiene como base al GATT y sus principios fundamentales:

- Principio de la no discriminación.
- Principio de la utilización de aranceles en lugar de medios no arancelarios.
- Principio de la consulta.
- Trato de la nación más favorecida.

Es importante destacar que en la liberalización comercial, no todos los países han avanzado en igual forma, ni en las mismas circunstancias, explicándose cada uno por su historia. Muchos países al igual que México antes de ingresar al proceso de liberalización del comercio, mantuvieron políticas proteccionistas como la política de sustitución de importaciones, la cual cierra las fronteras a todos aquellos productos que puedan hacer competencia y desplazar a los productos nacionales; otros países como Estados Unidos y algunos del Continente Europeo se abrieron a la liberalización del comercio porque sus economías contaban con la fuerza necesaria para poder enfrentarse a la liberalización, ya que tenían altos niveles de productividad y competitividad, además de contar con la

información que les permitió conocer las necesidades del mercado al cual deseaban ingresar.

Como parte de las bases de esto entenderemos que la competitividad consiste en obtener una supremacía tanto en producción y calidad dando como consecuencia precios similares o mejores con los cuales se tiene referencia en productos similares o iguales. Fernando Jeanot Rossi especifica que es obligación de la iniciativa privada el lograr la competitividad, aunque los gobiernos y la sociedad juegan un papel importante. Otro concepto que debe de quedar claro es el libre cambio.

“Por libre Cambio debemos entender aquel sistema económico que favorece el comercio sin fronteras, eliminando significativamente las barreras, trabas o restricciones al comercio, movimientos de capital y desplazamientos de la mano de obra”<sup>1</sup>

El propósito de este subcapítulo es dar un marco general, entendiendo el libre cambio como un comercio sin fronteras, barreras o trabas al comercio.

De acuerdo a Miltiades Chacholiades existen dos enfoques en el libre cambio, el Internacional y el Regional.

### 1.1.1 Enfoque Internacional

En este enfoque se encuentran las Conferencias, Acuerdos, Tratados y Convenios Internacionales auspiciadas por Organismos Internacionales cuyo objetivo es el regular el comercio, su sano y libre desarrollo, es decir, el eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias, además de adoptar medidas que eviten o sancionen las relaciones de los países que no actúen de acuerdo a los principios de Libre Comercio mencionados con anterioridad.

La característica principal de este enfoque es que reúne a un gran número de países, por lo cual su carácter es muy general y omite reglas para relaciones específicas de un grupo particular de Estados.

Por consiguiente este enfoque sólo plasma un marco general de las reglas y acuerdos entre los países miembros de un acuerdo u foro teniendo una amplia influencia para todos los agremiados, implicando modificaciones en sus conductas , es decir se sienta

---

<sup>1</sup> LEDEZMA CARLOS A., ZAPATA CRISTINA I.; Negocios y Comercialización Internacional. Comercio Exterior; p 29.

un precedente. Creando las bases para que junto con las legislaciones nacionales propias de cada país se elaboren y ratifiquen acuerdos regionales, que a diferencia de los internacionales involucran menos miembros y presentan una mayor especificidad de acuerdo a las necesidades de los contrayentes.

Algunos ejemplos del enfoque internacional son el GATT (General Agreement Trade and Tariffs), el cual acoge a una gran parte de la comunidad internacional. Las conferencias internacionales auspiciadas por el mismo, como la Ronda Kennedy, Tokio, Uruguay, etc., y las posteriormente auspiciadas por la OMC, establecen códigos de conducta para aquellos países que las ratificaron, si bien en su mayoría son un acuerdo de carácter económico – comercial no son exclusivamente en este sentido ya que se tratan temas vitales como el medioambiente y determinan acciones de común acuerdo de los miembros.

Los factores que afectan a la comunidad internacional no sólo son económicos y/o comerciales, sino que al igual que en un país todos los rubros, políticos, económicos, ambientales, etc. tienen participación en el todo. Así mismo en este contexto debemos entender a la globalización como parte del enfoque internacional, ya que en cualquiera de los acuerdos, foros, rondas y conferencia están incluidos diferentes países con objetivos particulares a su realidad nacional pero comparten a su vez objetivos comunes que se tratan de una forma más general, sirviendo como punto de partida para los acuerdos que se generan en el enfoque regional.

En el siguiente cuadro se ejemplifican algunos de los acuerdos y objetivos más importantes de este enfoque.



ACUERDOS, CONFERENCIAS INTERNACIONALES DEL GATT A LA OMC		
NOMBRE	FECHA	OBJETIVO
GENOVA	1947	<ul style="list-style-type: none"> <li>• adopción del GATT</li> </ul>
ANNECY, FRANCIA	1949	<ul style="list-style-type: none"> <li>• reducción arancelaria</li> </ul>
Torquay, Inglaterra	1951	<ul style="list-style-type: none"> <li>• reducción arancelaria</li> </ul>
Genova	1956	<ul style="list-style-type: none"> <li>• reducción arancelaria</li> </ul>
Genova (“Dillon”)	1960-62	<ul style="list-style-type: none"> <li>• reducción arancelaria</li> </ul>
Genova (“Kennedy”)	1962-67	<ul style="list-style-type: none"> <li>• reducción arancelaria.</li> <li>• Negociación de las reglas del GATT.</li> </ul>
Tokio	1973-79	<ul style="list-style-type: none"> <li>• reducción general de aranceles en un nivel promedio de 35% y 5-8% entre las naciones desarrolladas.</li> <li>• Códigos de barreras no arancelarias <ul style="list-style-type: none"> <li>• metas gubernamentales</li> <li>• tasaciones aduanales</li> <li>• subsidios y medidas compensatorias</li> <li>• antidumping</li> <li>• estándares</li> <li>• licencias de importación.</li> </ul> </li> </ul>
Uruguay	1986-94	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ampliación del GATT</li> <li>• límites a los subsidios agrícolas</li> <li>• inclusión del comercio de servicios</li> <li>• inclusión de la propiedad intelectual</li> <li>• establecimiento de la OMC (Organización Mundial de Comercio)</li> </ul>

FUENTE:

INTERNET: GATT ROUNDS “A BRIEF HISTORY OF THE GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE”;

<http://pacific.commerce.ubc.ca/trade/GATT-rounds.html>.

Consultado: 23/07/98

Así entonces se podrá entender el carácter de este enfoque, y se podrá diferenciar del siguiente.

### 1.1.2 Enfoque Regional

En este enfoque a diferencia del Internacional, se lleva a cabo por medio de acuerdos o tratados pero sólo entre un número reducido de países, pertenecientes a una región con características similares y con intereses comunes. La característica principal de este enfoque es que si bien cumple con los principios de libre comercio, los aplica únicamente entre los miembros del tratado o región, pero aplica barreras al comercio con el resto de los países no integrantes.

Los acuerdos que encajan en este enfoque se conocen como *Acuerdos de Comercio Preferencial*.

Estos acuerdos adoptan diversas formas, dependiendo de las necesidades e intereses de los países que son miembros. Un primer nivel se refiere al club de comercio preferencial, que consiste en que “ dos o más países reducen sus respectivos gravámenes a las importaciones de todos los bienes (excepto los servicios del capital) entre sí, es decir cuando intercambian pequeñas preferencias arancelarias. Los países miembros mantienen sus aranceles originales frente al resto del mundo”<sup>2</sup>. El acuerdo más avanzado es el acuerdo de Unión Económica en donde “ dos o más países crean un mercado común, y adicionalmente proceden a unificar sus políticas fiscales, monetarias y socioeconómicas. Una Unión Económica es la forma más completa de integración económica.”<sup>3</sup>

Actualmente existen varios ejemplos; pero mencionaré únicamente los más representativos:

---

<sup>2</sup> CHACHOLIADES MILTIADES; ECONOMÍA INTERNACIONAL, P 257.

<sup>3</sup> Ídem. 259

### Acuerdos de Comercio Preferencial

REGIÓN	PAÍSES	TIPO DE ACUERDO DE COMERCIO PREFERENCIAL
NAFTA / TLCAN	Canadá Estados Unidos México	Área de Libre Comercio
MERCOSUR	Brasil Paraguay Uruguay Argentina	Mercado Común / Unión Aduanera
UNIÓN EUROPEA	Inglaterra Irlanda Francia Alemania Holanda Suecia España Portugal Bélgica Dinamarca Grecia Luxemburgo Austria Finlandia Italia Chipre Eslovenia Eslovaquia Estonia Hungría Letonia Lituania Malta Polonia Republica Checa	Unión Aduanera / Mercado Común / Unión Económica <sup>4</sup>

<sup>4</sup> Las políticas fiscales, social-económicas y monetarias están en un nivel muy avanzado pero aun no se pueden considerar consolidadas debido a la nueva adición de miembros. La Unión Europea está destinada a crecer, prueba de ello son los 10 nuevos miembros que se integraron en Mayo de 2004, y que en un futuro no muy lejano se espera la adición de más miembros a la Unión.

De los acuerdos mostrados en la tabla, todos cumplen con las características planteadas del libre comercio, pero sólo hacia su interior, por que a terceros países tienen un arancel ya sea común o particular de cada uno de los miembros, según sea el tipo de acuerdo que les sustente.

Así entonces trataré a fondo el Acuerdo de Comercio Preferencial que le da sustento a la región de América del Norte en la cual se sitúa el caso que se analizará más adelante.

## ***1.2 Retrospectiva de las Relaciones Económico – Comerciales de y de la Situación en México y EE.UU. 1985 - 1994***

Se delimitó el estudio de este subcapítulo de 1985-1994 porque a partir de 1985 México se empezó a abrir al libre comercio y hasta 1994 porque es cuando entra en vigor el TLCAN. El estudio del desarrollo de las relaciones de México – Estados Unidos durante estos años nos servirá de base para entender los acontecimientos a partir de 1994 de las relaciones económico-comerciales de México con Estados Unidos y el resto del mundo.

Estados Unidos siempre ha sido el principal socio comercial de México en la mayoría de los rubros, sus relaciones comerciales no siempre han sido entre iguales, ha existido una disfuncionalidad en donde uno de los dos domina al otro, esto se debe a la historia de cada país y las políticas que cada uno ha implementado.

Antes de 1985 México se regía comercialmente por el sistema de sustitución de importaciones, conjunto al sistema de sustitución de exportaciones; lo que implicaba que cualquier movimiento comercial con el exterior requería un permiso gubernamental, México tenía una política comercial restrictiva, teniendo un gobierno que subvencionaba a los empresarios mexicanos con el fin de fortalecer la industria nacional, pero nunca motivó su crecimiento ni el desarrollo de nuevas tecnologías o bien de la producción, por lo que México se encontraba en un retraso económico muy grande y en materia comercial carecía de experiencia a diferencia de su contraparte, los Estados Unidos, el cual contaba ya con una amplia experiencia económico-comercial por las dificultades que ha tenido que librar

en su historia, además de tener políticas mucho más definidas, identificándose como un proceso de contracción y expansión de acuerdo a la situación que se viva en su país.

Como lo mencioné anteriormente, México a partir de 1985 comienza a sufrir muchos cambios, entre ellos su visión y la política de sus relaciones económico-comerciales al exterior, concibe la necesidad de integrarse al GATT, esto como consecuencia de ver el atraso en el que se encontraba y que si deseaba mantener “sanas” sus relaciones con su vecino del norte necesitaba entrar a las reglas del juego, la apertura económica implicaba para México un giro de 180° a sus políticas como era la apertura de fronteras y al ingresar al GATT vendrían cambios mucho mayores afectando la economía existente. El impacto en los empresarios nacionales sería igualmente grande, ya que al estar acostumbrados a un gobierno sobreprotector que había cerrado la fronteras durante mucho tiempo para evitar que la competencia los afectara, se encontraban ahora en un terreno desconocido, para el cual nunca se prepararon tecnológicamente, lo que desde un inicio marcó como sería la relación de México con EE.UU. al momento de abrirse al exterior, dando pauta a una relación de dependencia económico-comercial que a la larga implicaría a otros sectores de la vida del país.

A partir de 1985 se empezaría a agudizar la disparidad con los EE.UU. y otros países desarrollados.

En 1986 al entrar México al GATT se incentiva y toma mayor solidez esta diferencia del desarrollo económico con nuestro vecino del norte, complementándose por la cercanía geográfica.

En 1991 México había experimentado muchos cambios entre ellos el más importante, el libre comercio, empieza a surgir la idea de un TLC con América del Norte que respondiera a las necesidades de la región.

La idea se robustecería por la interpretación de los gobiernos, al conjuntar la población de México con el resto de América del Norte (Estados Unidos y Canadá), sería de 360 millones de habitantes, representando la primera zona geográfica del mundo por su extensión territorial de (21,392,668 km<sup>2</sup>) en donde para 1991 su PIB era de 51.2% del producto de los países industriales de economía de mercado. Es importante destacar que el

PIB de Estados Unidos representaba 20 veces el de México, lo cual da la perspectiva de la gran diferencia entre los dos países.

Así mismo el PIB per cápita de Estados Unidos fue de 21,382 dólares mientras que el de México fue de 2,716 dólares, encontrándose una diferencia de 18,666 dólares; así en varios aspectos de la economía de ambos países se verá que su desarrollo es totalmente dispar, otro ejemplo más es que para 1990 EE.UU. ofreció oportunidades comerciales en más de 500 mil millones de dólares mientras que en México fueron sólo de 42 millones de dólares; esto se debe a la situación que el país vivía, en el primero la certidumbre para invertir no ofrece gran peligro mientras el segundo empezaba a abrirse al Libre Mercado y no había salido avante de las crisis sufridas con anterioridad.

Las relaciones comerciales de México con los EE.UU. hasta antes del TLCAN eran cercanas pero con un mayor número de limitaciones como eran embargos y restricciones, además de que México no poseía tecnología ni los sistemas e ideologías que ya reinaban en la mayoría de los países que mantenían un flujo comercial constante y amplio. México se encontraba en pañales y abierto a toda la ideología proveniente de su vecino del norte. Nuestra economía en su mayor parte era agrícola y productora de petróleo, carente de tecnología, por lo que los productos generados eran de menor plus valor que los de Estados Unidos, así se inicia una estrecha relación entre ambos países en donde México se presenta como el país dependiente en una relación desigual.

El inicio de la apertura comercial favorece la instalación en México de empresas maquiladoras, que si bien no producían un bien directo para el país, eran una fuente de empleo.

En 1994 entra en vigor el TLCAN, propiciando más cambios en las políticas económico-comerciales de México, y en la situación que viven ambos países. Al abrirse las fronteras al comercio, poco a poco no sólo es el flujo de capital y de mercancías el que aumenta sino también el de migrantes sobre todo de México a USA. Una visión más aterrizada la veremos en los dos siguientes subcapítulos.

### 1.2.1 VISIÓN DE MÉXICO

La visión de las relaciones México- Estados Unidos son a partir de su contexto político, económico y social.

En 1985, México eliminó prácticamente el sistema de permisos previos a la importación. Siguiendo una política de sustitución de importaciones en donde el gobierno limitaba la entrada de productos extranjeros que pudieran competir con los nacionales, esto era con el fin de proteger a los productores mexicanos para que crecieran en el mercado y tuvieran la capacidad de producir y desarrollar productos con calidad, pero la producción mexicana no tenía la tecnología, ni el apoyo económico para crearla o comprarla por lo que la tecnología que adquiriría era atrasada.

En 1985 cuando se elimina el sistema de permisos previos a la importación casi en su totalidad característico del sistema de sustitución de importaciones, quedándose con el control de sólo el 10% de las fracciones arancelarias; la mayoría de los productores mexicanos se enfrentan a que los productos extranjeros llegan a desplazar a los nacionales porque cuentan con mayor tecnología y pueden ofrecer precios más accesibles.

En 1986 México ingresa al GATT por sus siglas en Inglés (General Agreement on Tariffs and Trade) Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio; para 1987 se había decidido reducir en forma drástica los aranceles y trabajar en un contexto de amplia apertura comercial, en donde no sólo se iniciaba el proceso para la liberalización del comercio el cual finalizaría varios años después con el TLCAN y otros acuerdos y/o tratados firmados con otros países; el problema que empezaba a vislumbrarse en 1985 al permitir un acceso a productos extranjeros a partir de ese momento se hacia real y empezaría a mermar la economía mexicana si no se impulsaba la producción nacional.

En 1987, a finales del sexenio de Miguel de la Madrid, se originó el crack bursátil, lo cual se puede considerar la primera crisis de la liberalización en servicios financieros, lo que ocasionó un mayor descontrol económico, y marcó el inicio de la aplicación de planes de choque, cuyos objetivos fueron el fijar salarios, precios y tipos de cambio para tratar de frenar la creciente inflación; así en diciembre de 1987 se introdujo el Pacto de Solidaridad Económica (PSE), en el cual su punto fundamental fue el acuerdo entre los sectores

económicos (Estado, Empresas y trabajadores). Así en 1988, año electoral, sube a la Presidencia Carlos Salinas de Gortari, el cual instrumenta el Nuevo Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE) en donde nuevamente el objetivo primordial es el saneamiento de las finanzas públicas y el renegociar la deuda externa. El PECE se mantuvo hasta 1992.

Llegando así a la década de los años 90 en la cual se iniciaron las negociaciones del TLCAN (inicio de negociaciones 12 de junio de 1991 / fin de negociaciones 12 de agosto de 1992), así como la búsqueda de otros acuerdos comerciales con otros países de América Latina y la Unión Europea.

Uno de los objetivos de México al negociar el TLCAN era que por la cercanía geográfica se incentivaría la entrada de Inversión Extranjera Directa (IED), ya que los inversionistas podrían aprovechar la baratura de mano de obra y la riqueza de recursos naturales con que cuenta México. De esta forma se esperaba que al venir la IED se trajera tecnología y le proporcionara al país mejores condiciones para desarrollarse, lo cual no resulto del todo como se esperaba.

A partir de 1992, México experimentó una desaceleración económica, debido a la incertidumbre creada por la firma del TLCAN, así enfrentó problemas productivos, financieros en el sector externo, altas tasas de desempleo, deteriorando el poder adquisitivo de la mayoría de la población y mostrando la necesidad de flujo de capitales para capitalizar al país y re-incentivar la economía; la única opción que en ese momento se observaba era el formar una integración con la economía norteamericana.

En 1993 se produjo un endurecimiento de la negociación lo que produjo una mayor reducción de la actividad económica; finalmente se firmó el tratado con fecha de entrada en vigor para el primero de enero de 1994.

A continuación se muestran algunos de los indicadores económicos y cuadros de inversión en México; en donde se podrá ver los cambios antes mencionados en la economía

## **INDICADORES ECONÓMICOS DE MÉXICO**



### 1987-1994

	PIB (TASA DE CRECIMIENTO) %	INFLACIÓN INPC a/ %	TIPO DE CAMBIO	TASA DE INTERÉS (CETES 28 DÍAS)	MARGEN DE SOBREVALUACIÓN (1997 =100)
1987	1.9	159.2	2.23	94.9	-31.8
1988	1.2	51.7	2.30	69.1	-14.2
1989	3.3	19.7	2.68	45.0	-9.1
1990	4.4	29.9	2.96	34.8	-3.9
1991	3.6	18.8	3.08	19.3	6.4
1992	2.8	11.9	3.12	15.6	15.4
1993	0.4	8.0	3.19	14.9	18.4
1994	3.5	7.0	4.03	31.0	n.d

FUENTE: SHCP, BANXICO Y BANORTE

a/ Las cifras anuales se refieren a la inflación anualizada.

INPC: Índice Nacional de Precios al Consumidor

En 1985 México suspende la substitución de importaciones por consiguiente en 1987 el PIB comienza a crecer pero igualmente la inflación, porque esta había sido controlada pero al liberar la frontera y cambiar las políticas económicas del país, comienza a incrementarse. En 1988 baja el crecimiento y notablemente la inflación, tal vez esto se pueda entender debido a que el país comenzaba a adecuarse al libre comercio, el cambio presidencial de 1989 a 1991 dio cierta estabilidad, aun que en 1991 el margen de sobrevaluación tuvo un cambio radical de números negativos como venía presentándose terminando en positivos, a partir de ese momento continuo en esta forma. En esta tabla se aprecian los antecedentes del TLCAN y el marco que le da inicio al mismo.

### INDICADORES DE LA BALANZA DE PAGOS DE MÉXICO

**1987-1994**  
**MILES DE MILLONES DE DÓLARES**

	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL	BALANZA EN CUENTA CORRIENTE	BALANZA DE CAPITAL	RESERVAS INTERNACIONALES
1987	27.6	18.8	8.2	4.2	-1.2	13.7
1988	30.7	28.1	2.6	-2.4	-1.2	6.6
1989	35.2	34.8	0.4	-5.8	3.2	6.9
1990	40.7	41.6	-0.9	-7.5	8.2	10.3
1991	42.7	50.0	-7.3	-14.9	24.9	18.1
1992	46.2	62.1	-15.9	-24.8	26.5	19.3
1993	51.9	65.4	-13.5	-23.4	30.9	25.3
1994	57.3	76.6	-18.5	-28.0	9.2	6.5

FUENTE: SHCP, BANXICO y BANORTE

La Balanza de Pagos nos muestra el movimiento de las importaciones y exportaciones, si bien las segundas se incrementaron desde 1987, las primeras eran más bajas, debido a los residuos de las políticas de sustitución de importaciones, aquí se puede apreciar como hubo un cambio radical al eliminar este sistema. A partir de 1990 las importaciones superan las exportaciones pero esto se fue marcando en forma más notable hacia 1994 en donde las importaciones superan a las exportaciones.

Al abrirse México al libre comercio, unirse al GATT y entrar al juego del comercio mundial no sólo las importaciones y exportaciones aumentaron, también las inversiones extranjeras, siendo la más fuerte la inversión extranjera de cartera; ambas inversiones capitalizaron al país y esto mismo coadyuvó a la sobrevaluación del peso, el cual vimos en la primer tabla, como pasó de número negativos a positivos.

**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y DE CARTERA**

**(CIFRA EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES)  
1987-1993**

	INVERSIÓN EXTRANJERA TOTAL	INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	INVERSIÓN EXTRANJERA DE CARTERA
1987	1.6	2.7	-1.0
1988	3.9	2.9	1.0
1989	3.5	3.2	0.4
1990	6.0	2.6	3.4
1991	17.5	4.8	12.7
1992	22.4	4.4	18.0
1993	33.3	4.9	28.4

FUENTE: SHCP, BANXICO y MACROASESORÍA, 1995

η NOTA: Las tablas fueron obtenidas de:  
BOUCHAIN GALICIA, Rafael C. “ El déficit en cuenta corriente, la crisis de divisas y el programa de ajuste económico” en Problemas del Desarrollo. Vol 26, julio-sept 1995

**INFLACIÓN  
1986-1994**

	METAS %	RESULTADOS %	DIFERENCIA EN PUNTOS, %
1986	47.5	105.80	58.3
1987	75.0	159.20	84.2
1988	95.0	51.70	-43.3
1989	18.0	19.70	1.7
1990	15.3	29.90	14.6
1991	14.0	18.80	4.8
1992	9.7	11.90	2.2
1993	7.0	8.00	1.0
1994	5.0	7.10	2.1

FUENTE: Departamento de Estudios Económicos de BANAMEX, con datos de Criterios Generales de Política Económica, Presidencia de la República e Indicadores Oportunos, Banco de México.

La inflación en el 86 y 87 se disparó, pero poco a poco la fueron controlando sin que esto significara que se redujera, sólo estaba frenada, lo cual en 1994 se hizo palpable

cuando se incremento al entrar México en crisis por la rápida descapitalización del país al irse la inversión extranjera, ya que en su mayoría era indirecta, es decir bursátil.

**CRECIMIENTO DEL PIB  
1986 -1994**

	METAS%	RESULTADOS %	DIFERENCIA EN PUNTOS, %
1986	1.00	-3.6	-4.6
1987	2.50	1.8	-0.7
1988	3.50	1.3	-2.2
1989	1.50	3.3	1.8
1990	3.50	4.5	1.0
1991	2.80	3.6	0.9
1992	4.00	2.8	-1.2
1993	2.80	0.7	2.1
1994	3.00	3.5	0.5

FUENTE: Departamento de Estudios Económicos de BANAMEX, con datos de Criterios Generales de Política Económica, Presidencia de la República e Indicadores Oportunos, Banco de México.

El PIB fue incrementándose poco a poco de 1986 –1994, en cuatro años superó la meta propuesta por el gobierno, se podría analizar que fue conforme se fue abriendo el comercio, 1992 y 1993 fueron los años de incertidumbre durante la negociación del TLCAN.

A partir de 1994 la situación del país ha sido muy cambiante, pero ha mantenido la constante apertura del mercado al exterior. México fue el primer país de Latinoamérica en firmar un acuerdo tan amplio de libre comercio con Estados Unidos, ya que posteriormente Chile seguiría sus pasos.

El TLCAN no sólo liberalizó el comercio entre las dos naciones sino que también sentó un precedente para posteriores negociaciones de México con otros países como fue el caso con la Unión Europea, con quien en 1997 firmó un tratado de libre comercio, el cual entro en vigor en el año 2000.

Al inicio del TLCAN, México paso a ser el segundo país con quien Estados Unidos

mantenía mayores flujos comerciales.

A finales de 1994 se tuvo una crisis financiera muy fuerte ya que la Inversión Extranjera se retiró en su mayoría descapitalizando al país, hay que recordar como se mencionó anteriormente la mayor parte de la inversión era de cartera (bursátil), lo cual al moverse ocasionó un gran desajuste económico ya que el crecimiento no se encontraba sobre una base firme como sería la Inversión Extranjera Directa.

Es importante mencionar que el TLCAN no fue el culpable de esta descapitalización, pero contribuyó a la incertidumbre que existía en el país, ya que en 1994 inició un levantamiento en Chiapas, provocando también inestabilidad, al igual que coincidía con el recién cambio de poder de Carlos Salinas de Gortari a Ernesto Zedillo. Esta descapitalización fue provocada por una serie de acontecimientos que no le daban a la inversión de cartera la seguridad necesaria para mantenerse en el país.

Durante todos estos años ha habido varios altibajos en la economía mexicana, tanto las importaciones como las exportaciones crecieron pero no en igual magnitud, si bien el TLCAN incentivo también las exportaciones, nos enfrentábamos a la problemática de antes, no éramos lo suficientemente competitivos.

A nivel nacional al abrirse México al mercado internacional se puede apreciar que si bien hay más productos de distintos precios y calidades provenientes de EE.UU., Canadá y posteriormente de la Unión Europea y otros países con los que mantiene acuerdos comerciales, algunos de los productos mexicanos fueron desplazados, lo que propició poco a poco el cierre de las PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas) aunado a esto la reciente inundación del mercado de productos de origen asiático principalmente chinos, lo que de igual forma merma la economía mexicana.

También es importante notar que el norte de México contaba con múltiples empresas de maquilas, con la reciente apertura de los países asiáticos, muchas empresas han mudado sus centros de maquila a Asia.

Haciendo un recuento, la apertura ha creado muchos empleos en México, pero de igual forma ha quitado otros tantos.

A continuación plasmo algunas gráficas realizadas con información obtenida del

Banco de México, en las cuales podemos ver en mejor forma algunos de los cambios que ha tenido la economía mexicana con la apertura comercial.

PROMEDIO BALANZA DE PAGOS DE MEXICO								
AÑO	Balanza de Pgos cuenta Corriente	Ingresos	Egresos	Cuenta de Capital	Cuenta de Capital Pasivos Inversión Extranjera	Cuenta de Capital Pasivos de Inversión Extranjera Directa	Cta. De Capital Pasivos Inversión Extranjera de Cartera	Cuenta de Capital Activos
1994	-7415489.75	19592937.75	27008427.50	3743911.75	4879927.75	2743125.25	2136802.50	-1417491.00
1995	-394172.25	24257321.75	24651494.00	2950653.25	1161654.75	2381575.00	-2428670.25	-1839426.50
1996	-626908.50	28829031.75	29455940.45	1081811.00	5688479.00	2296362.75	3392116.25	-1585293.00
1997	-1916250.25	32829540.50	34745790.75	4159677.25	4466660.75	3207389.00	1259271.75	1678941.50
1998	-3246849.62	35017187.64	39035287.25	4684262.42	3343289.17	3086542.17	256747.00	107873.25
1999	-3502980.74	39734963.25	43237943.99	3475686.26	6298658.26	3297435.51	3001222.75	-1001172.00
2000	-4547079.92	48320237.00	52867316.92	4618624.98	3865866.48	4149434.48	-283568.00	1774758.50
2001	-4542475.40	46400417.07	50942892.48	6419066.50	7681322.00	6710807.75	970514.25	-958655.50
2002	-3443006.39	46964114.11	50407120.50	5642496.11	3535652.11	3693640.36	-157988.25	2951169.00
2003	-2234020.93	48800405.93	1279421023.68	4412407.63	3661823.88	2695852.38	965971.50	1733383.75
2004**	-1136817.85	53966491.49	55103309.34	2452183.27	4545506.77	5145975.27	-600468.50	-636123.50

\*\* Se contemplaron sólo 2 trimestres

Estadísticas elaboradas en base a información del Banco de México <http://www.banxico.org.mx/eInfoFinanciera/FSinfoFinanciera.html>

De esta tabla el punto con mayor relevancia para nuestro estudio es la Inversión Extranjera, en el año de 1994 hubo una gran captación de inversión extranjera, casi la mitad de ella era inversión de cartera. En 1995 hubo una fuerte devaluación, en donde la inversión de cartera se retiró de nuestro país provocando una gran descapitalización. En los subsecuentes años la inversión extranjera se ha ido recuperando, incluso con altibajos podemos ver que la inversión de cartera no ha sufrido otra descapitalización de igual magnitud.

<b>Balanza de Pagos Promedio Anual</b>			
<b>AÑO</b>	<b>Exportaciones de Principales. Productos FOB</b>	<b>Exportaciones de Principales Productos. Agricultura y Sicultura</b>	<b>Exportaciones de Jitomate</b>
<b>1994</b>	837,068,583	138,872	32,880.75
<b>1995</b>	1,204,134.25	184,131.42	48,800.83
<b>1996</b>	1,502,652	178,880.83	44,990.33
<b>1997</b>	1,642,736.83	180,952.83	43,616.83
<b>1998</b>	1,852,747.08	208,093.92	49,113.33
<b>1999</b>	2,020,480.92	217,349.25	76,608.58
<b>2000</b>	2,475,326.50	225,838.75	111,130.67
<b>2001</b>	2,345,676.08	237,565.75	117,450.08
<b>2002</b>	2,262,090.33	235,672.33	107,942.17
<b>2003</b>	2,165,006.58	279,997.33	117,530.00
<b>*2004</b>	2,295,103.25	358,761.50	146,761.75

\* Para 2004 únicamente se están considerando 8 meses.

Estadísticas obtenidas en base a información del Banco de México <http://www.banxico.org.mx/eInfoFinanciera/FSinfoFinanciera.html>

En este cuadro podemos apreciar que las exportaciones se incrementaron, en 1995 una año después de la apertura del TLCAN, en 1996 a causa de la devaluación del 95 bajaron, pero a partir de 1997 volvieron a incrementarse y a partir del 2000 tuvieron nuevamente otro crecimiento que se puede relacionar con que México mantenía no sólo tratados de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, sino también con la Unión Europea y otros países de América Latina y Centro América.



INDICADORES DE COMERCIO EXTERIOR PROMEDIO					
AÑO	Exportaciones Totales FOB	Exportaciones sin incluir Maquila	Exportaciones Agropecuarias	Importaciones Totales	Importaciones Sin Maquila
1994	5156851.00	2884414.33	223199.42	6612158.42	4906644.50
1995	6628462.67	4036523.25	334679.42	5662755.58	3856188.25
1996	7999978.00	4511868.00	299357.17	7455730.75	4913671.58
1997	9202615.25	5438812.92	319011.00	9150649.42	6122974.25
1998	9788296.42	5364704.00	316389.67	10447754.92	6901362.08
1999	11365924.92	6044792.83	327157.58	11831230.00	7630454.25
2000	13871234.83	7248950.50	351434.67	14538150.92	9395749.00
2001	13203572.08	6796829.67	325225.92	14033038.42	8524827.50
2002	13396889.17	6887048.33	322192.92	14056571.42	9115237.25
2003	13743517.75	7287924.00	345800.67	14212151.92	9290721.50
2004**	15452337.78	8304449.56	494927.67	15836289.56	24160100.78

\*\* Se tomaron en cuenta 9 meses

Elaboración propia en base a estadísticas obtenidas en base a información del Banco de México <http://www.banxico.org.mx/eInfoFinanciera/FSinfoFinanciera.html>

En esta tabla, al igual que en la anterior podemos apreciar el crecimiento de las exportaciones desde el inicio del TLCAN al 2004, siendo ya 10 años de aplicación de este tratado. Comenzamos en 1994 con exportaciones de 5,158,851.00 y para 2004 teníamos ya exportaciones de 15,452,337.78 lo que nos da un incremento de prácticamente de 10 millones.

<b>Producto Interno Bruto a Precios de 1993 (anual)</b>		
<b>Año</b>	<b>PIB Total</b>	<b>Sector Agropecuario: Sivicultura y Pesca</b>
1988	1,042,066.10	65,980.30
1989	1,085,815.10	65,891.80
1990	1,140,847.50	69,603.90
1991	1,189,017.00	71,221.90
1992	1,232,162.30	70,533.10
1993	1,256,196	72,702.90
1994	1,311,661.10	72,833.90
1995	1,230,771.10	74,168.20
1996	1,294,196.60	76,983.60
1997	1,381,839.20	77,105.80
1998	1,451,350.90	79,438.60
1999	1,503,930.00	80,627.30
2000	1,602,640.40	80,939.50
2001	1,602,711.20	85,866.10
2002	1,613,206.40	82,937.70

Año Base 2003

Estadísticas obtenidas en base a información obtenida del Banco de México

[http://www. Banxico.org.mx](http://www.Banxico.org.mx)

El PIB de México ha tenido sus altibajos, pero de igual forma de 1994-2002 se puede apreciar un crecimiento de 301,545.53 pesos, de igual forma estoy utilizando en esta como en otras gráficas la referencia del sector agrícola porque el caso a analizar en el tercer capítulo es sobre un producto agrícola "el jitomate" y el apreciar el movimiento de estas cifras nos puede ayudar a ver el desarrollo agrícola en nuestro país.

<b>Inflación Promedio Anual. Índice Nacional de Precios al Consumidor</b>			
<b>Año</b>	<b>Mensual (a)</b>	<b>Acumulada (b)</b>	<b>Anual (c)</b>
<b>1994</b>	0.57	3.68	6.97
<b>1995</b>	3.57	30.74	34.27
<b>1996</b>	2.06	15.61	34.76
<b>1997</b>	1.23	9.20	20.82
<b>1998</b>	1.43	9.40	15.90
<b>1999</b>	0.97	7.53	16.67
<b>2000</b>	0.72	4.83	9.52
<b>2001</b>	0.36	2.33	6.39
<b>2002</b>	0.46	2.95	5.28
<b>2003</b>	0.33	1.82	4.56
<b>*2004</b>	0.37	1.78	4.47

\* Para 2004 se están considerando únicamente 9 meses

(a) Índice Nacional de Precios al Consumidor Inflación Mensual Periodo 01/1969 -09/2004 cifra Po

(b) Índice Nacional de Precios al Consumidor Inflación Acumulada Periodo 01/1970 -09/ 2004 cifra:

(c) Índice Nacional de Precios al Consumidor Inflación Anual Periodo : 01/1970-09/2004 Cifra: Porci

Estadísticas elaboradas en base a información obtenida del Banco de México

<http://www.banxico.org.mx/eInfoFinanciera/FSinfoFinanciera.html>

Al cuadro de inflación le podemos dar utilidad si lo relacionamos con los anteriores, para poder entender de forma global la situación que ha vivido y vive nuestro país. Por ejemplo, en todos los casos podremos apreciar el cambio de 1994 a la crisis de 1995 y como a partir de fines del 97 al 98 se inició una pequeña recuperación que ha continuado, lo cual se ve reflejada en que no ha habido otra devaluación de igual magnitud.

## 1.2.2 VISIÓN DE ESTADOS UNIDOS

Los Estados Unidos se han caracterizado por ser un país con una economía abierta, y buscan que los países con los que tienen relación sean economías abiertas al libre comercio. Estados Unidos es el país exportador e importador por excelencia; sin embargo busca que todos sus socios comerciales, tengan la apertura económica necesaria, de acuerdo a su percepción, esto lo hace para que por medio de sus exportaciones, lograr

reducir su déficit comercial externo y/o contrarrestar los efectos recesivos de su economía; así ha aprovechado la apertura externa que en México comenzó a tener lugar desde 1986.

Las exportaciones de Estados Unidos de ser 246 billones de dólares en 1986 se incrementaron a 424 billones en 1990, observando un crecimiento de 72%, así sus exportaciones a México se han incrementado en 144% en tres años (1987 - 1990), pasando de un déficit a un superávit, mostrando de una forma concreta el como por el gran diferencial de sus economías, las políticas económicas de ambos países y el tipo de producción que tienen, el más beneficiado será el país desarrollado, en este caso los Estados Unidos, sentando las bases para una dependencia de México que irá incrementándose, ésta se verá más clara a partir de la firma del TLCAN.

Estados Unidos cuenta con una Industria y tecnología avanzadas, con altos niveles de especialización y utiliza mano de obra calificada por lo cual los productos de exportación que puede proporcionar a México, son de un mayor plusvalor, que los que México puede exportarle.

La economía estadounidense ha tenido altibajos como cualquier economía, prueba de esto es que a finales de 1990 entró en recesión, incrementándose el desempleo, esto es explicable por el entorno internacional que se vivía en ese momento, acababa de unificarse Alemania en 1989, se iniciaba el resquebrajamiento de la Unión Soviética, por lo que se comenzaba a dejar a atrás el enemigo del Socialismo y se presenta el conflicto del Golfo Pérsico, así esto muestra todos los gastos del presupuesto destinados a la Defensa, y empieza a sentirse la recesión económica, y al hacer una introspección a su país se ven sus necesidades que son apremiantes por el déficit económico que se presentaba. La argumentación del Presidente George Bush acerca de la recesión que se vivió fue plasmada en el "President's Economic Report" publicado en 1991 en donde se adjudica a los efectos provocados por la Guerra del Golfo Pérsico, pero en realidad esto se debe a la enorme cantidad de presupuesto que con anterioridad se destinaba a la compra de armamento.

Para el momento en que desaparece el enemigo acérrimo "el socialismo" la recesión cobró fuerza mostrando en 1989 una tasa de desempleo del 5.3%, la cual se incrementaba para llegar a 7.1% a finales de 1991.

El ingreso per cápita también registró una caída lo que provocó una disminución en el consumo de la población; además hubo un aumento en el déficit fiscal de los Estados Unidos, rebasando los 350 mil millones de dólares para 1992.

Un factor importante en la economía estadounidense es que siempre ha mantenido equilibrada su relación de importaciones y exportaciones como se observa en la Tabla siguiente:

**EXPORTACIONES / IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS CON EL  
MUNDO  
(PORCENTAJES DEL TOTAL)  
1985 - 1989**

<i>AÑO</i>	<i>ESTADOS UNIDOS</i>	
	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
<b>1985</b>	12.1	18.7
<b>1986</b>	11.4	18.6
<b>1987</b>	10.8	17.5
<b>1988</b>	12.0	16.7
<b>1989</b>	12.6	16.6

FUENTE: Datos FMI. Estadísticas financieras Internacionales, Anuario 1990.

Así mismo si se observa la tabla de producción y empleo se puede ver como son los altibajos de la economía estadounidense, ya que en su mayoría van incrementándose, pero en 1989 año de la recesión se ve como caen los porcentajes debido a los déficits que enfrenta en la economía.

## PRODUCCIÓN Y EMPLEO EN ESTADOS UNIDOS

**1985 - 1989**

Concepto	1985	1986	1987	1988	1989
Producción	4,104.9	4,240.3	4,526.7	4,880.6	5,234.0
P.N.B. (m.m.d)	4.5	2.8	3.4	4.6	3.0
P.N.B. real (tasa de crecimiento anual) %	2.0	1.0	3.8	5.4	2.5
Empleo					
Población (mills)	239.3	241.6	243.9	246.3	249.9
Fuerza de Trabajo Civil (mills)	115.5	117.8	119.9	121.7	123.8
Empleo (mills)	107.2	109.6	112.4	115.0	117.3
Empleo (tasa de cambio anual)	2.0	2.3	2.6	2.3	2.0
Desempleo	8.3	8.2	7.4	6.7	6.5
Desempleo (% del total)	7.2	7.0	6.2	5.5	5.3

FUENTE: F.M.I., Estadísticas financieras Internacionales. Anuario 1990; OECD: Economic Survey, United States, 1989 /1990

El déficit que sufre en 1989 se puede ver gráficamente en la siguiente tabla y gráfica correspondiente.

### DÉFICIT PÚBLICO DE ESTADOS UNIDOS

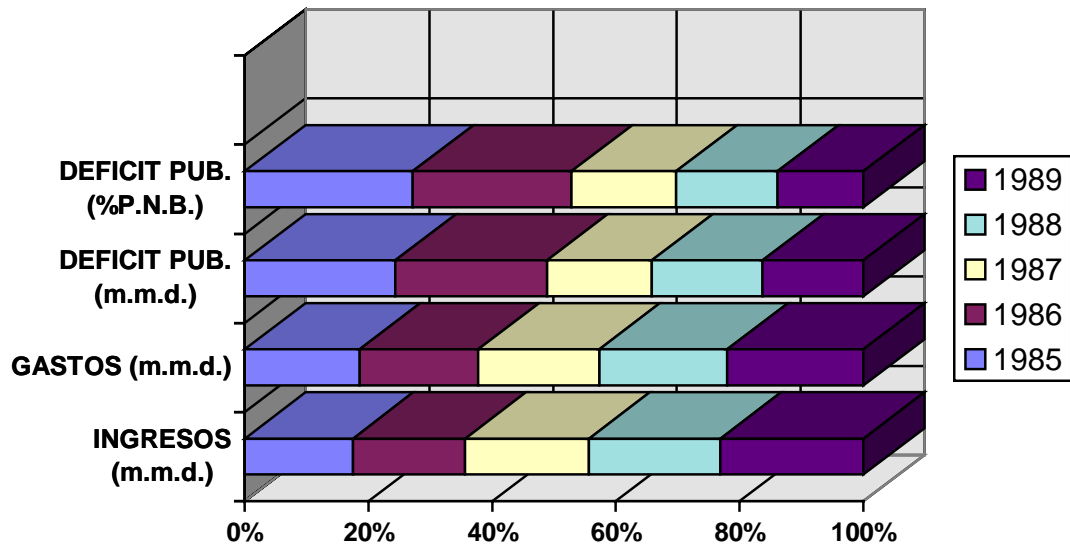
#### PORCENTAJE DEL P.N.B.

**1985-1989**

AÑO	INGRESOS (m.m.d.)	GASTOS (m.m.d.)	DÉFICIT PÚBLICO (m.m.d.)	DÉFICIT PÚBLICO (% P.N.B.)
<b>1985</b>	791.7	1,003.8	212.1	5.3
<b>1986</b>	823.2	1,035.8	212.6	5.0
<b>1987</b>	910.0	1,057.5	147.5	3.3
<b>1988</b>	962.7	1,118.7	155.5	3.2
<b>1989</b>	1,048.7	1,190.6	141.9	2.7

FUENTE: F.M.I., Estadísticas Financieras Internacionales; Anuario estadístico 1990.

**GRÁFICA CORREPPONDIENTE A LA TABLA DEL DÉFICIT PÚBLICO DE LOS ESTADOS UNIDOS**



Al ver estas cifras se puede entender el porque del interés estadounidense en formar un área de Libre Comercio de la que fuera parte México, ya que sus exportaciones aumentarían considerablemente, reduciendo entonces los déficits que venía presentando su economía y ayudándole a salir de la recesión.

Al igual que nuestro país y el mundo, los Estados Unidos han sufrido una gran serie de altibajos económicos, políticos y sociales.

Dentro de los eventos más importantes a resaltar esta el ataque del 11 de septiembre de 2001, en donde las torres gemelas del World Trade Center ubicado en Nueva York fueron destruidas al sufrir un ataque terrorista, de igual forma ese mismo día el Pentágono sufrió un ataque perdiendo el costado occidental.

El ataque fue realizado por Osama Bin Laden de origen Saudi, el cual se encontraba en Afganistán; este hecho propició que los Estados Unidos realizaran una exhaustiva

búsqueda por los perpetradores del ataque; este ataque propició varios sucesos:

- a) Las bolsas de todo el mundo entraron en colapso por el temor e inestabilidad ocasionado. Las bolsas de Estados Unidos (Dow Jones y Nasdaq) cerraron el 11 y 12 de septiembre, en Europa, México, América Latina, Asia los descensos en las bolsas no se dejaron esperar, cerrando con pérdidas ese día.
- b) Los precios del crudo subieron de una forma desorbitada por temor a una posible escasez en el suministro del mismo.
- c) La búsqueda de Osama Bin Laden originó una gran desviación del presupuesto estadounidense.

Posterior a este lamentable suceso la economía estadounidense que venía sufriendo una desaceleración se acrecentó.

En marzo 2003, Estados Unidos lanza un ataque a Irak con el motivo de desarmar el régimen iraquí, teniendo su fin en abril 2003 y hasta el 30 de junio de 2004 Irak iría recuperando su soberanía con el acto formal de traspaso de poder .

En cuestión comercial el 6 de junio de 2003 firma un tratado de libre comercio con Chile, el cual entra en vigor en 2004.

Como podemos ver la historia de EE.UU. de 1994 a la fecha ha sido vertiginosa. Dentro de toda esta historia continua el TLCAN y su desarrollo dentro de las tres naciones, EE.UU., Canadá y México. En este contexto ubicamos a México el cual en su relación con Estados Unidos continua siendo interdependiente y dependiente al mismo tiempo, dependiendo del tema en cuestión y del contexto.

Podemos ver que hay un alto nivel de inmigrantes mexicano en territorio estadounidense, la migración es uno de los grandes focos de tensión permanente en las relaciones bilaterales de México con USA. “ el movimiento de personas ha sido tan significativo, que hoy diferentes fuentes nacionales y extranjeras coinciden en estimar que tenemos en Estados Unidos una población de origen mexicano de aproximadamente 21 millones de personas, de las cuales más o menos 8.5 millones



nacieron en México y poco más de 3 millones carecen de documentos”<sup>5</sup>

Este gran movimiento de personas nos hace interdependientes ya que nosotros necesitamos de sus fuentes de trabajo y ellos de nuestra mano de obra, lo que nos lleva a constantes conflictos por esta migración ilegal.

Para terminar el panorama de EE.UU. veremos la relación de comercio con México:

#### LOS 10 PAISES CON LOS QUE MANTIENE MAYOR FLUJO COMERCIAL ESTADOS UNIDOS

PAIS	TOTAL EN BILLONES DE DOLARES FEBRERO	TOTAL EN BILLONES DE DOLARES ACUMULADOS 2005
CANADA	38.02	75.32
MEXICO	21.62	42.92
CHINA	20.04	40.51
JAPON	15.09	29.29
REPUBLICA FEDERAL ALEMANA	9.06	17.65
REINO UNIDO	6.8	13.17
KOREA DEL SUR	5.67	12.02
FRANCIA	4.53	8.84
TAIWAN	4.06	8.82
IRLANDA	3.57	6.33

FUENTE: "Top ten Countries with which the U.S. Trades" en Foreign Trade Statistics U.S. Census Bureau <http://www.census.gov/foreign-trade/top/dts/current/balance.html>

A 10 años del TLCAN, México es el segundo país en importancia con el que Estados Unidos Mantiene relaciones comerciales, como lo podemos ver en la tabla anterior aun cuando no significa que sea con los que obtiene mayores ganancias como podremos ver en la siguiente tabla, ya que ninguno de los países que le deja mayor ganancia a Estados Unidos se encuentra dentro de los de mayor flujo comercial.

<sup>5</sup> “México en el siglo XXI ¿ hacia una comunidad de Norteamérica?” Memoria . Revista Mensual de Política y Cultura #162. Agosto 2002 en <http://www.memoria.com.mx/162/alvarez.htm>

### LOS 10 PAISES CON LOS QUE ESTADOS UNIDOS TIENE MAYOR GANANCIA COMERCIAL

PAIS	GANANCIA EN MILLONES DE DOLARES FEBRERO	GANANCIAS TOTALES EN BILLONES DE DOLARES ACUMULADOS 2005
PAISES BAJOS	1147.81	2194.1
AUSTRALIA	734.09	1343.59
HONG KONG	663.74	1034.95
BELGICA	474.55	955.85
SINGAPORE	446.38	793.59
EMIRATOS ARABES UNIDOS	324.27	606.85
PANAMA	150.12	270.79
JAMAICA	82.15	164.55
EGIPTO	81.93	238.05
MARUECOS	78.79	93.34

FUENTE: "Top ten Countries with which the U.S. has a Trade Surplus" en Foreign Trade Statistics U.S <http://www.census.gov/foreign-trade/top/dts/current/surplus.html>

De igual forma ahora encontraremos a los países con los que mantiene un déficit comercial, de los cuales podemos ver que seis de los diez los encontraremos entre los países con quienes mantiene mayor flujo comercial.

### LOS 10 PAISES CON LOS QUE ESTADOS UNIDOS TIENE MAYOR DEFICIT COMERCIAL

PAIS	GANANCIA EN MILLONES DE DOLARES FEBRERO	GANANCIAS TOTALES EN BILLONES DE DOLARES ACUMULADOS 2005
CHINA	-13,871.20	-29,125.72
JAPON	-6,867.26	-13,077.45
CANADA	-5,770.37	-11,923.89
REPUBLICA FEDERAL ALEMANA	-3,674.19	-7,221
MEXICO	-3,668.27	-6,577.68
VENEZUELA	-1,824.10	-3,748.73
IRLANDA	-1,799.37	-2,973.79
NIGERIA	-1,422.03	-2,941.68
ARABIA SAUDITA	-1,410.87	-2,678.07
MALASIA	-1,338.27	-2,982.96

FUENTE: "Top ten Countries with which the U.S. has a Trade Deficit" en Foreign Trade Statistics U.S. <http://www.census.gov/foreign-trade/top/dts/current/deficit.html>

Para terminar con el panorama general de la economía de Estados Unidos, abajo podremos encontrar una ficha con los datos económicos más relevantes. Dentro de lo que podemos ver es como el segundo grupo de las minorías son los latinos y el segundo idioma predominante es el Español, lo que nos muestra la fuerte relación de Estados Unidos con los países Latinos, en particular México.

<b>Nombre oficial:</b>	Estados Unidos de América
<b>Superficie:</b>	9.630.000 km <sup>2</sup>
<b>Población:</b>	290.000.000 hab.
<b>Capital:</b>	Washington DC (570.000 hab.)
<b>Nacionalidades y etnias:</b>	71% caucásicos, 12% latinos, 12% afroamericanos, 4% asiáticos, 0,9% nativos americanos
<b>Idioma:</b>	Inglés (oficial), otros idiomas, sobre todo español
<b>Religión:</b>	56% protestantes, 28% católicos, 2% judíos, 1% musulmanes
<b>Régimen político:</b>	república federal de 50 estados
<b>Jefe de Estado actual (2004):</b>	George W. Bush
<b>Moneda:</b>	El dólar americano (US\$).
<b>PIB:</b>	10,45 billones de dólares
<b>PIB per cápita:</b>	36.300 dólares
<b>Crecimiento anual:</b>	4,1%
<b>Inflación:</b>	2,2%
<b>Principales recursos económicos:</b>	petróleo, electrónica, informática, automóviles, industria aeroespacial, agricultura

FUENTE: "Datos Generales" en: <http://www.usaenred.com/c-datos-generales-usa.php>

## FLUJO COMERCIAL ENTRE MEXICO Y ESTADOS UNIDOS

Año	Exportaciones	Importaciones	Balance
2005**	18,171.90	24,749.50	- 6,577.70
2004	110,775.30	155,843.00	- 45,067.70
2003	97,411.80	138,060.00	- 40,648.20
2002	97,470.10	134,616.00	- 37,145.90
2001	101,296.50	131,337.90	- 30,041.40
2000	111,349.00	135,926.30	- 24,577.30
1999	86,908.90	109,720.50	- 22,811.60
1998	78,772.60	94,629.00	- 15,856.40
1997	71,388.50	85,937.60	- 14,549.10
1996	56,791.60	74,297.20	- 17,505.60
1995	46,292.10	62,100.40	- 1,508.30
1994	50,843.50	49,493.70	1,349.80

\*\* Unicamente se tomo Enero y Febrero

Cifras en Millones de Dòlares

Tabla elaborada con informaciòn obtenida de Foreign Trade Statistics U.S. (

<http://www.census.gov/foreign-trade/balance/c2010.html>

En esta tabla podemos ver lo que se ha mencionado con anterioridad por su flujo México es el segundo socio comercial de Estados Unidos pero no es el que le proporciona más ganancias ya que las observar el balance de sus importaciones y exportaciones obtenemos cifras negativas confirmando las tablas antes mostradas.

Ahora que tenemos ya una visión más completa de la situación de México y de los Estados Unidos, analizaremos el TLCAN y posteriormente como es la actual situación entre ambos a 10 años de haberse iniciado un tratado de libre comercio.

### 1.3 TLCAN o NAFTA

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte signado por Canadá, Estados Unidos y México, era un hecho inevitable para México, ya que desde que inició su apertura comercial hacia el resto del mundo con su entrada al GATT, lo cual fomentó su dependencia hacia los EE.UU., ya que es con quien tiene mayor intercambio comercial. Por esto busco la forma de aumentar su comercio con la región, en donde Canadá y Estados Unidos eran dos socios perfectos.

Así entonces después de un periodo de negociaciones se llegó a lo que es el TLCAN o NAFTA por sus siglas en inglés (North American Free Trade Ageement).

El TLCAN tiene como objetivo principal el establecer una *zona de libre comercio*<sup>6</sup> entre los Estados partes (México, EE.UU. y Canadá); por medio de la eliminación de obstáculos al comercio y la facilitación de la circulación de bienes y servicios, por medio del TLCAN se establecerán los medios y lineamientos para la cooperación trilateral regional y multilateral para obtener el mayor número de beneficios posibles; la cooperación deberá ser primeramente para hacer valer y proteger los derechos de propiedad intelectual, así como el aumentar las posibilidades de Inversión, lo que deberá de favorecer a México, ya que de los tres miembros partes es el que más necesitaría la inversión extranjera para poder incrementar su crecimiento y desarrollo, aun cuando esto signifique un mayor grado de dependencia.

Finalmente uno de los objetivos que más interesa es el de la creación de procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado; así como el apoyo que deberán brindarse todas las partes para resolver de forma conjunta las controversias que surjan; dentro de este objetivo encontraremos el establecimiento de los mecanismos de solución de controversias para conflictos de Comercio Desleal y él porque del procedimiento que siguen.

Un artículo importante para el caso que se analizará es el 302 párrafo 4<sup>to</sup> que dice: “Art. 302.

*4. Cada una de las partes podrá adoptar o mantener medidas sobre las importaciones con el fin de asignar el cupo de importaciones realizadas según una cuota mediante aranceles (arancel - cuota) establecido en el anexo 302.2, siempre y cuando tales medidas no tengan efectos comerciales restrictivos sobre las importaciones, adicionales a los derivados de la imposición del arancel - cuota*”.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Se entiende por zona de libre comercio, cuando los dos o más países por medio de un acuerdo eliminan sus aranceles entre ellos y todas las restricciones cuantitativas a su comercio, excepto en servicios de capital, pero mantienen sus tarifas arancelarias frente a terceros países.

<sup>7</sup> SECOFI. TLCAN. México, Porrúa, 1994, p 18 - 19.

Respecto al párrafo arriba citado se observa una justificación respecto a los aranceles - cuota que en cierta medida se pueden considerar una barrera al comercio, ya que por el contexto en que se desarrollan se dan estos a ciertos productos, por lo general agrícolas, cuando aún no es temporada alta; como es el caso del jitomate, el cual debe cumplir con un arancel - cuota, es decir solamente puede pasar (x) cantidad sin arancel, si la exportación por parte de México se excede pagará un arancel prefijado dependiendo de la cantidad excedida.

Por esto en ocasiones no se logra completar el cupo y cuando se obtiene una alta producción no se puede colocar con facilidad además de al pasar la frontera Norte el producto se enfrentará a otras trabas del procedimiento, provenientes de la legislación norteamericana como son cuestiones fitosanitarias, empaçado, etiquetado, etc.

A lo que puede conducir este artículo es a una restricción al comercio, aun cuando no se pueda demostrar como tal, ya que se permite su introducción, pero se le da un ropaje de no restricción comercial pudiendo propiciar que los importadores externos para el caso de México, no importen la producción que excede a la cuota permitida, ya que el arancel se eleva, y sí lo importan de otro país que les es más benéfico, esto obliga a los productores mexicanos a bajar sus costos, siendo esto posible en la medida de que hayan sido altamente productivos, ocasionando a la larga una acusación de comercio desleal, ya que como son productos que también hay en el mercado de los Estados Unidos, se alega que crean una amenaza a su producción Nacional.

Otros puntos relevantes del TLCAN es que se prohíben las restricciones a la importación de un bien que se destine a otra de las partes, teniendo como excepción las cuotas compensatorias.

Así mismo se contemplan todas las definiciones necesarias para un mejor entendimiento, como es el de Arancel Aduanero:

*“... incluye cualquier impuesto o arancel a la importación y cualquier cargo de cualquier tipo aplicado en relación a la importación de bienes, incluida cualquier forma de sobre tasa o cargo adicional a las importaciones excepto:*

....b) cualquier cuota antidumping o compensatoria que se aplique de acuerdo con las reglas internas de la parte”<sup>8</sup>

Es importante no confundir las especificaciones de lo que no se considerará arancel aduanero para entender el porque algunos cargos se pueden aplicar sin entrar en este rubro de arancel aduanero o ad valorem, ya que las cuotas compensatorias o antidumping, o lo que se obtenga de las restricciones cuantitativas a la importación o de aranceles - cuota, así como lo referente a medidas sanitarias y fitosanitarias que son los aspectos que para la presente investigación interesan, si bien al igual que los aranceles constituyen una barrera al comercio no son equiparables, ya que de acuerdo a lo estipulado en el Tratado, las barreras arancelarias desaparecerán progresivamente, mientras que las otras continuaran mientras se considere pertinente.

Así mismo el Mercado de País de Origen será de vital importancia, ya que deberá ser de la forma más clara, visible y legiblemente posible; esto favorecerá la existencia de un control sobre las mercancías con su *certificado de origen* al introducirse con preferencias arancelarias.

El aspecto más importante que atañe al desarrollo de este trabajo es toda la legislación existente en el TLCAN para la determinación y resolución de prácticas desleales de comercio, ya sean por dumping o subvenciones, las cuales se abordarán con mayor profundidad en el capítulo 2.

A 10 años del TLCAN podemos ver que ha habido varios cambios. Los tres miembros del tratado tuvieron un crecimiento. De acuerdo al “Office of the United States Trade Representative Fact Sheet on Nafta Benefits” en su artículo del 7 de enero del 2004 nos indica lo siguiente:

De 1993 a 2003 Estados Unidos tuvo un crecimiento del 38%, Canadá del 30.9% y México del 30%. Las exportaciones de USA y Canadá y México crecieron considerablemente entre los tres miembros. Se reforzaron algunos aspectos como la productividad de cada uno pero al crecer en los tres países, aun nos mantenemos rezagados en comparación con ellos.

---

<sup>8</sup> Ibídem p31-32.

#### **1.4 Relaciones Económico – Comerciales, México – Estados Unidos desde 1994**

1994 es un año importante para las relaciones económico comerciales de México con los Estados Unidos, porque es el año en que entra en vigor el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), éste tratado marca el tipo de relaciones que mantendrán los dos países en cuestión, ya que por medio de la preponderancia de mantener buenas relaciones, se iría incrementando la dependencia económica de México hacia su vecino del Norte.

Por esto como Estados Unidos ha tenido siempre el mayor desarrollo tecnológico, aumentando nuestra dependencia manifestando el carácter que tendrán las relaciones entre ambos, en donde el que exporta bienes de producción con alto valor será Estados Unidos, y nosotros bienes primarios y manufacturados tradicionales, intensivos en mano de obra, por lo que su valor agregado será bajo.

Esto provoca que nuestra economía no genere las condiciones productivas, ni el ahorro y crecimiento necesario para un desarrollo auto sustentado.

Con esta relación no se han generado mejores oportunidades de trabajo para los mexicanos como se manifestaba antes de la entrada en vigor del tratado, ya que se manejaba que se aprovecharían las ventajas comparativas de cada uno de los países, pero no se dijo que debido a que las ventajas de México eran la mano de obra disponible a bajos costos, la disponibilidad de materias primas, los cuales serían factores que beneficiarían la relación pero sólo le provocarían una mayor dependencia ya que no se generaría tecnología en donde quedaría destruido lo que se planteaba debería ser con lo que realmente es.

Se manejaba que se disminuirían las trabas de acceso al mercado estadounidense por las políticas proteccionistas de este país, ya que si bien las exportaciones mexicanas pagan aranceles ponderados menores al 5%, existen aranceles superiores al 20% en algunos productos en que México tiene ventajas comparativas y competitivas, y se convertiría en un importante abastecedor, incrementándolas, además de las medidas sanitarias, fitosanitarias, normas y cuotas que se dan principalmente en productos agrícolas, lo que provoca una



limitación a las exportaciones, incluso las demandas por prácticas desleales que son impuestas en algunos productos justificadamente, pero en muchas otras ocasiones son injustificadas e injustas sólo para proteger a los productores estadounidenses que son menos competitivos que los mexicanos en algunos productos agrícolas como es el caso del jitomate.

Algunos autores manejan que las economías de México y Estados Unidos son complementarias y que ambas tendrían una relación simbiótica, en donde ambos obtendrían ventajas de la relación pero en realidad sólo se agudizó la relación que se vivía con anterioridad.

Puedo afirmar que se agudizó la relación de dependencia por parte de México, ya que el gobierno mexicano modificó varias legislaciones y artículos de la Constitución como el 27<sup>9</sup> además de las múltiples concesiones que hace al capital externo para poder atraer estos flujos. Se observa claramente que hay un cambio en donde se permite ya la inversión extranjera directa en este ámbito, en donde esto es una clara concesión para las empresas transnacionales.

Todo esto nos lleva a que la economía mexicana dependa de la estadounidense mientras mayor integración se de, mayores serán las disparidades que se tengan, acentuando la pérdida de autonomía en la política económica, induciendo a la misma pérdida en otros sectores porque no se puede olvidar que tanto la economía, como la actividad política y la social están ligadas.

---

<sup>9</sup> Durante la presidencia de Carlos Salinas de Gortari, se hicieron dos modificaciones fundamentales al artículo 27 constitucional: al Sector Rural, y a las Relaciones Estado Iglesias.

Así encontramos que en el Diario Oficial de la Federación del 6 de enero de 1992; en donde se cambió el marco jurídico que regía al ejido y la propiedad comunal, teniendo como objetivo la capitalización del campo, en donde se facultó la venta de las mismas.

Se modificó la fracción IV en donde antes las sociedades mercantiles por acciones no podían adquirir, poseer o administrar fincas rústicas y ahora “IV. Las sociedades mercantiles por acciones pueden ser propietarias de terrenos rústicos pero únicamente en la extensión que sea necesaria para el cumplimiento de su objeto.

..... La ley reglamentaria regulará la estructura de capital y el número mínimo de socios de estas sociedades, a efecto de que las tierras de la pequeña propiedad. En este caso, toda propiedad accionaria individual, correspondiente a terrenos rústicos, será acumulable para efectos de cómputo. Asimismo la ley señalará las condiciones para la participación extranjera en dichas sociedades.....” ( Constitución de los Estados Unidos Mexicanos. Mexicano esta es tu Constitución, por Emilio o. Rabasa. Pp112 - 113).

Las relaciones de México con Estados Unidos siempre han sido con altibajos en las diferentes áreas en que se interrelacionan.

Debido a la interrelación que hay en todos los rubros de la vida de un país, lo que le afecte a un rubro se proyecta en otro que en ese momento esté sensible. Por ejemplo:

“bajo la óptica de algunos políticos estadounidenses, el gobierno mexicano ni siquiera es capaz de asegurar su propia estabilidad frente a la consolidación de poderes informales como el narcotráfico y el aumento del descontento social materializado en la aparición de 16 grupos guerrilleros en el último lustro”<sup>10</sup>

El que ciertos grupos en Estados Unidos no apoyen las relaciones de México con su país por considerarlas perjudiciales más que benéficas propicia que cualquier incidente que sufran los personajes que apoyan esta relación afecte y se buscará usarse en su contra como es el caso del escándalo del Presidente William Clinton y Mónica Lewinsky.

“La debilidad de Clinton, aunada a los reclamos congresistas estadounidenses contra México, generaron un ambiente propicio para que, en orden de debilitar al partido demócrata, los republicanos cuestionen el respaldo de la Casa Blanca a la administración Zedillista”.<sup>11</sup>

Las relaciones de México y Estados Unidos en estos últimos 10 años desde el TLCAN se han visto cubiertas de muchos altibajos, ya sea por problemas entre ellos en su relación o afectadas por problemas internos o bien con terceros. En este caso encontramos el ataque que sufrió EE.UU. el 11 de septiembre del 2001, la Guerra del Golfo Pérsico, la crisis bancaria que sufrió México, el continuo problema de migración de México a Estados Unidos, que en ocasiones ha dado un clima de tensión mayor, los problemas del medio ambiente, que si bien ambos temas son tratados en este acuerdo aun no hemos logrado un entendimiento, por la diferencia aun muy grande entre ambos países.

Es importante entonces tomar en cuenta que cualquier fenómeno sea de índole comercial o no puede afectar seriamente este rubro u otros que se relacionen con el, ya sea que suceda en los Estados Unidos o en México afecta la relación existente de ambos.

---

<sup>10</sup> “Informe Especial. La crisis de Clinton”. El Financiero, p38, Domingo, 22 de noviembre de 1998.

<sup>11</sup> Ídem p38.

## **Conclusiones**

A lo largo de este capítulo se ha podido ver como se ubica históricamente la situación económico - comercial de México y Estados Unidos, además del marco histórico que acompaña a la globalización en donde tiene lugar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el cual, ubicándolo en el Comercio Internacional se encuentra en la subdivisión de comercio regional, ya que es realizable bajo el marco jurídico de un tratado, e involucra sólo a una región que tenía el mismo interés "formar un área de Libre Comercio", aunque por motivos distintos.

Al analizar como están situadas las economías de ambos países se encuentra que la integración económica será con el mayor beneficio de una de las partes, los Estados Unidos, por la disparidad entre ellos, porque uno produce objetos con alta tecnología y por consiguiente con un alto plus valor, mientras que el otro (México) produce materias primas y objetos manufacturados con la utilización de mano de obra barata,; además de que los Estados Unidos cuentan con una gran experiencia en lo que se refiere a la liberación de comercio; mientras que México no fue sino hasta 1986 cuando se integra al GATT y empieza a abrir sus fronteras abandonando su sistema anterior (Substitución de Importaciones).

Por otro lado en el TLCAN hay varios aspectos que más que ser facultativos, son restrictivos en gran medida por la falta de tecnología en México, por estas diferencias tecnológicas, la diferencia abismal en el desarrollo de sus economías y la cercanía geográfica se crea una dependencia económico - comercial por parte de México hacia los Estados Unidos, contribuyendo además, el que aproximadamente el 70% del comercio es con nuestro vecino del Norte lo cual nos hace vulnerables, debido a que en algunos productos hay mayor comercio, de los cuales sería difícil colocar toda la cantidad destinada a los Estados Unidos en otros mercados, si este país decidiera no comprarlos; la dependencia se manifiesta no sólo en este aspecto, sino también influye a otros sectores de la vida del país, por ejemplo cuando fueron las negociaciones del TLCAN, para que este fuera aceptado se tuvieron que modificar algunas legislaciones mexicanas mientras que los Estados Unidos no lo hicieron, demostrando así la menor capacidad de negociación en este aspecto por parte de México, aun cuando en otras mantuvo una política rígida.

Las relaciones de México con los Estados Unidos no siempre han sido de lo más

satisfactorias, debido a que Estados Unidos tiene una política expansionista de Mercado, mientras que México no tiene la capacidad para combatirla, México enfrenta recesiones económicas de las cuales no ha podido salir completamente, además aunado a la política expansionista estadounidense se encuentra una política proteccionista, en donde cuando se observa que México es competitivo en algún producto y por esta razón tiene menores costos de producción que los Estados Unidos, o bien simplemente la introducción de "x" producto mexicano al mercado estadounidense merma a los intereses de sus productores se les acusa a los productores mexicanos de prácticas desleales de comercio, en forma injustificada; o bien se aplican barreras al comercio no arancelarias, como son las cuotas, cupos y cuestiones fitosanitarias, en donde dependiendo de su aplicación es en la medida en que restringen a los productos mexicanos.

De esta forma no se viola el tratado de Libre Comercio, que es la base jurídica de la relación, pero no se cumple en su totalidad, ya que por la utilización de estos medios alternos, la realidad es otra a la que debiera ser.

## 2. LAS BARRERAS AL COMERCIO LLEGAN A SER PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO.

“En tiempos de liberalización comercial, los países llevan a cabo negociaciones comerciales para, entre otros reducir los aranceles de sus productos; ante esto, los sectores privados utilizan diversos instrumentos para defender sus mercados”<sup>12</sup>

Algunos de los instrumentos y tácticas para defender sus mercados son las barreras al comercio que en primera instancia son efectivas, pero al profundizar un poco en ellas, les faltan bases, encontrándose en el caso de una práctica desleal de comercio, se entiende como prácticas desleales de comercio aquellas que lleva a cabo un Estado o una empresa de un Estado hacia otra, provocando un daño en su economía, ya que utiliza métodos no adecuados para adentrarse al país, o para restringir la entrada de ciertos productos; estas las podemos identificar como barreras al comercio, las cuales cuando su objetivo son el eliminar la competencia, es decir teniendo efectos restrictivos a las importaciones de bienes y servicios; muchas de estas prácticas desleales de comercio surgen por la desigualdad en el desarrollo de los países, ya sea unos por querer entrar y otros por no permitir la entrada, frenando así el libre flujo del comercio.

Este tipo de acción puede ser un embargo económico a determinado producto, implementación de requisitos fitosanitarios, cupos, licencias, etc. Todos estos son implementados para proteger el mercado interior (considerando que no estuviesen ya determinados con anterioridad al ingreso de los productos), del nuevo producto que amenaza con ser más competitivo; en ese momento la simple barrera al comercio se convierte en una práctica desleal de comercio.

“Uno de los sectores más sensibles y complicados a la hora de instrumentar reglas, es el *agrícola*, en donde existen mecanismos sofisticados de protección y defensa del mercado, que van desde requisitos fitosanitarios, el uso de salvaguardas, de cupos de

---

<sup>12</sup> Stinson Ortiz Yvonne, Restricciones al Comercio; Periódico El Financiero, Secc. Opinión, p33, miércoles 22 de julio de 1998.

acuerdos de restricción “voluntaria”, al uso de defensa contra prácticas desleales, entre los más conocidos”<sup>13</sup>

Dentro del sector agrícola está el caso a analizar del jitomate en donde como se puede entender de la cita cuando las barreras al comercio no son suficientes se llega a la acusación de que el país exportador está cometiendo una práctica desleal, si bien esto se refiere a las dos únicas tipificadas por los acuerdos internacionales de Comercio, Dumping y las Subvenciones; aun cuando ya se mencionó, algunas barreras al comercio pueden considerarse prácticas desleales.

A este respecto, la opinión de los profesores, Carlos García Moreno y César Hernández Ochoa en su artículo Neoproteccionismo y los Paneles como mecanismos de Defensa contra las Prácticas Desleales, nos muestran que el determinar una barrera al comercio sea o no un tipo de Práctica Desleal de Comercio es únicamente una cuestión de enfoques.

“Para unos, una resolución administrativa que impone derechos *antidumping* es, generalmente, una barrera proteccionista; para otros es una forma legítima de evitar que, compitiendo deslealmente, un exportador extranjero destruya la industria local. Para los primeros, una que detiene las importaciones de un país bajo el expediente de que violan las regulaciones sanitarias, es una fórmula proteccionista; para los segundos, es una forma de proteger la sanidad pública, etc”<sup>14</sup>

## **2.1 Prácticas Desleales de Comercio**

Las prácticas desleales de comercio internacional, son las que lleva a cabo un Estado o una empresa de un Estado hacia otra, provocando un daño en su economía, ya que utiliza métodos no adecuados para adentrarse al país, o para restringir la entrada de ciertos productos; teniendo como objetivo eliminar la competencia, ya que tienen efectos

---

<sup>13</sup> Ídem, p 33

<sup>14</sup> García Moreno Carlos, Hernández Ochoa César E. “Neoproteccionismo y los Paneles como Mecanismos de Defensa contra las Prácticas Desleales”; en La Nueva Relación de México con América del Norte, Tomo 2. UNAM, p 85.

restrictivos a las importaciones de bienes y servicios; muchas de estas prácticas desleales de comercio surgen por la desigualdad en el desarrollo de los países, ya sea unos por querer entrar u otros por no permitir la entrada, frenando así el libre flujo del comercio.

Entonces encontraremos que hay prácticas desleales de comercio arancelarias y no arancelarias; pero si nos avocamos a la definición establecida en la Ley de Comercio Exterior encontraremos que nos dice:

“Art. 28. Se consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen causar un daño a la producción nacional...”<sup>15</sup>

De acuerdo a esta definición las prácticas desleales de comercio son el Dumping y las Subvenciones.

### 2.1.1 Arancelarias.

Los aranceles son una barrera al comercio entendiéndose por arancel la definición establecida en la Ley de Comercio Exterior:

“Art. 12. Los aranceles son cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación, los cuales podrán ser:

- I. Ad-valorem, cuando se expresen en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía.
- II. Específicos, cuando se expresan en términos monetarios por unidad de medida, y
- III. Mixtos, cuando e trata de la combinación de los dos anteriores”<sup>16</sup>

El problema surge cuando los aranceles se utilizan para frenar el comercio porque se considere una amenaza; recordando que el considerarlo así, es cuestión de percepciones.

---

<sup>15</sup> “LEY DE COMERCIO EXTERIOR” ART. 28 en Estatuto Legal de los Extranjeros de Rafael de Pina; p 393.

<sup>16</sup> Ídem, p 388 y 387.

“Art.13. Los aranceles a que se refiere el artículo anterior podrán adoptar las siguientes modalidades.

- I. Arancel – cupo, cuando se establezca un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de mercancías a las exportaciones e importaciones de esas mercancías que excedan dicho monto;
- II. Arancel estacional, cuando se establezcan niveles arancelarios distintos para diferentes periodos del año y
- III. Los demás que señale el Ejecutivo Federal”.<sup>17</sup>

Estas modalidades pueden volverse un problema si se observa que se establecen para frenar la importación de un producto que es más competitivo que el propio, visto desde la perspectiva del exportador, ya que se puede imponer un arancel – cupo mucho menor a la producción para obligar al exportador a introducir su producto a ese mercado pagando un arancel mayor, en muchas ocasiones esto sucede debido a que la producción excedente no se puede colocar en otro mercado.

### 2.1.2 No Arancelarias.

La mayoría de las barreras no arancelarias surgen una década después del inicio del GATT, las causas de este resurgimiento tienen lugar por *“la reacción de obreros y empresarios afectados por nuevas importaciones que comenzaron a fluir de países anteriormente relegados del comercio. Estos sectores afectados presionaron políticamente a sus gobiernos pidiendo mayor protección”*.<sup>18</sup>

El protegerse de otros países después de la liberalización comercial del GATT fue algo inminente, ya que podrían entrar productos más competitivos que desplazarán a los nacionales, por lo cual resurgen las barreras arancelarias las cuales se consideran una práctica desleal de comercio cuando responden a presiones de los productores sólo por que se ven afectados por un producto más competitivo, acusándosele de que el otro comete

---

<sup>17</sup> Ídem, Art 13, p 388

<sup>18</sup> opcit, García Moreno Carlos, “Neoproteccionismo...” P 86.



una práctica desleal de comercio como es el dumping; esto se ejemplificará al profundizar en el caso del jitomate.

Conforme el Derecho Internacional se desarrollo, se proporcionaron nuevos mecanismos para evitar las violaciones a los acuerdos internacionales de comercio y protegerse, dejando atrás el deber ser por lo que realmente es; es decir: *“surgieron esquemas novedosos que permitieron a las principales potencias económicas limitar sus importaciones sin violar la letra de las normas del GATT, aunque contravinieran totalmente su espíritu”*.<sup>19</sup>

Las Barreras al Comercio o *“proteccionismo moderno se pueden ubicar en 5 áreas, las salvaguardas; los acuerdos de ordenación de mercados; los acuerdos de restricción voluntaria de exportaciones; los estándares técnicos y la imposición de derechos compensatorios a los productos extranjeros subsidiados y derechos antidumping a aquellos productos que se venden a un “precio menor al justo”*”<sup>20</sup>

Se definirán las cinco áreas antes mencionadas:

a) Salvaguardias

La definición de la Ley de Comercio Exterior es la siguiente: “Art. 45. Las medidas de Salvaguarda son aquéllas que, en los términos de la fracción II del artículo 4º”<sup>21</sup>, regulan o restringen temporalmente las importaciones de mercancías idénticas, similares o directamente competitivas a las de producción nacional y que tienen por objeto prevenir o remediar el daño serio y facilitar el ajuste de los productores nacionales.

Estas medidas sólo se impondrán cuando se haya constatado que las importaciones han aumentado en tal cantidad y en condiciones tales que causan o amenazan causar un daño serio a la producción nacional.

---

<sup>19</sup> Ibídem p 86

<sup>20</sup> Ibídem p87

<sup>21</sup> Art. 4º. II. Regular, restringir o prohibir la exportación, circulación o tránsito de mercancías cuando lo estime urgente, mediante decretos publicados en el Diario Oficial de la Federación, de conformidad con el artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Las medidas de Salvaguarda podrán consistir en aranceles específicos o ad – valorem y permisos previos o cupos máximos”<sup>22</sup>

Es importante destacar que **no** es posible recurrir a medidas de salvaguarda o “cláusulas de escape” cuando se detecte una práctica desleal de comercio (Dumping y / o Subvenciones) hay un mecanismo específico para ellas, además que se puede considerar que la aplicación de cuotas compensatorias son selectivas es decir únicamente para los productores que cometen la falta y en las salvaguardas es general para todos los productores del artículo en cuestión.

b) Acuerdos de Ordenación de Mercados

“A través de los acuerdos de Ordenación de mercado, Estados Unidos ha establecido cuotas a la exportación de ciertos productos que otros países pueden realizar a este país cuando se estima que las importaciones están causando daños a la industria norteamericana..... constituyen una especie de Salvaguardas al margen de los mecanismos del GATT”<sup>23</sup>

Este tipo de acuerdos es una violación al Artículo XI del GATT que prohíbe el uso de restricciones cuantitativas y estos acuerdos hacen uso de ellas, además de ser discriminatorios, por lo que se viola el artículo XIII del GATT.

c) Acuerdos de Restricción voluntaria

“Mediante los acuerdos de restricción voluntaria de exportaciones un país se compromete a no exportar un porcentaje superior a una parte determinada de su producción de ciertos productos a otro país”<sup>24</sup>

d) Obstáculos Técnicos al Comercio.

“Los estándares técnicos son necesarios para acceder al mercado global y se refieren tanto a las características del proceso productivo como a la calidad que deben reunir los

---

<sup>22</sup> LEY DE COMERCIO EXTERIOR, ART 45. p 399.

<sup>23</sup> Opcit. García Moreno Carlos, “Neoproteccionismo.....” p88, 89.

<sup>24</sup> Opcit. García Moreno Carlos, “Neoproteccionismo.....” p 89.

productos..... son normas de seguridad, sanidad, protección al medio ambiente o protección a los consumidores...”<sup>25</sup>

También encontraremos reglamentaciones administrativas que son especificaciones técnicas de mercados como son:

- “ - Rótulos y/o etiquetas, con información general y especial sobre los responsables de la producción de la comercialización.....
- Documentación de embarque que debe cumplir forzosamente con algún requerimiento de neto corte burocrático.....
- Formalidades aduaneras.....
- Certificados de Origen.....”<sup>26</sup>

Todos estos estándares técnicos y administrativos se vuelven proteccionistas al usarse de forma arbitraria y al modificarlos para frenar las exportaciones de otros países, llegando a convertirse en barreras al comercio y al usarse de una manera contraria a su estipulación jurídica podrían llegar a considerarse una Práctica Desleal de Comercio.

“La Salvaguardia o cláusula de escape destaca por su relativa poca importancia dentro de las barreras no arancelarias.... Las Normas técnicas (o fitosanitarias) si bien tienen un impacto similar a la de los mecanismos antidumping se encuentra menos sistematizada y menos sujeta a disciplina internacional. Su aparente falta de importancia puede deberse más bien a la limitada literatura que sobre ellas existe.... , el hecho de estar bajo control de actores no gubernamentales y que se presuma frecuentemente el derecho soberano de los estados de conservar el control sobre ellas, las convierte en barreras no arancelarias por idóneas para ser atacadas por mecanismos con las características de los paneles.”<sup>27</sup>

Por esto no se pueden considerar legalmente como prácticas desleales de comercio como el dumping y las Subvenciones, aun cuando sus efectos son igual de dañinos.

---

<sup>25</sup> Ibídem p89

<sup>26</sup> Ledesma Carlos A., Zapata Cristina I., Negocios y Comercialización Internacional. Ediciones Macchi, p33.

<sup>27</sup> Opcit. García Moreno Carlos, “Neoproteccionismo.....”p 92.

\*En México las Normas Oficiales Mexicanas (NOM's) son publicadas en el DOF las cuales consisten en la estipulación de los estándares técnicos mínimos, además de estar regidas por la Ley Federal sobre Metrología y Normalización del 1° de julio de 1992.

e) Derechos antidumping y derechos compensatorios

“Discriminación de precios es sinónimo de dumping, término acuñado por la legislación internacional. La discriminación de precios o dumping es la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal”<sup>28</sup>

“Una Subvención o un subsidio es cualquier transferencia del gobierno a un particular, que le confiere a este último un beneficio”<sup>29</sup>

El Derecho Antidumping se fija como la cantidad necesaria para contrarrestar la diferencia de precios de un producto nacional con un extranjero. El derecho compensatorio cumple la misma función que el de dumping, sólo que este es respecto a la subvención dada al producto.

## **2.2 GATT hoy OMC**

Las prácticas desleales de comercio es uno de los temas más conflictivos en la agenda internacional debido al impacto económico del dumping y de las subvenciones y de sus soluciones que afectan a todos los integrantes de la actividad económica, productores, comercializadores (intermediarios) y consumidores.

La subvención y el dumping se diferencian por la persona que las comete, para la primera es el gobierno mientras que para la segunda, las empresas; y su parecido es el grado de daño que provocan a una economía.

Las prácticas desleales de comercio siempre han estado contempladas en el GATT, sólo que es necesario actualizar los parámetros, de ahí que se haya tocado el tema en la

---

<sup>28</sup> PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL Y SALVAGUARDAS. ASPECTOS JURÍDICOS. SECOFI., p9.

<sup>29</sup> *Ibidem.* P11

Ronda Tokio, Uruguay y actualmente es un tema que ocupa un lugar importante en la OMC.

“En la Ronda Tokio no se llegó a acuerdo sobre la limitación de las subvenciones a la Exportación de Productos primarios – el problema de la agricultura ni se avanzó lo suficiente en materia de subvenciones a la producción”.<sup>30</sup>

Las subvenciones están contempladas en el artículo XVI del GATT, la sección A prevé la notificación de los programas de subvenciones así como el derecho a realizar consultas con el objetivo de limitar las subvenciones; y en el artículo VI del GATT está contemplado el dumping, el Código Antidumping, el cual fue acordado durante la Ronda Kennedy (1962 – 1967), el cual se ha actualizado en cada Ronda.

“La principal esfera de adelanto en la Ronda Tokio fue el acuerdo sobre un marco sustantivo y de procedimiento para la adopción de *medidas antidumping o compensatorias* por parte de los signatarios. En efecto, el artículo VI del Acuerdo General no imponía obligaciones concretas sobre la forma de determinar la existencia de daño, dando lugar a una gran diversidad de regímenes legislativos, con distintos grados de transparencia y de garantías de procedimiento para los exportadores al mercado en cuestión”.<sup>31</sup>

“El Código de Subvenciones suscrito en la Ronda Tokio introdujo varios cambios para reforzar el nivel de obligaciones”<sup>32</sup>

La relación entre las subvenciones y la agricultura nunca se definió en la Ronda Tokio por lo que resultó necesario traerlo a la luz en la Ronda Uruguay.

“El principal instrumento que utiliza el proyecto de Acuerdo para definir la diferencia entre subvenciones recurribles y no recurribles es el concepto de especificidad, cuyo propósito es proteger de la aplicación de derechos compensatorios a medidas gubernamentales que otorguen beneficios de carácter general a la sociedad, aun puede ser no recurrible si se otorga, bajo ciertas condiciones, para fines de desarrollo regional o de apoyo a la investigación”<sup>33</sup>.

---

<sup>30</sup> Seade Jesús; “Las Prácticas comerciales desleales en El GATT de hoy y de mañana. P402

<sup>31</sup> opcit Seade Jesús, p 408

<sup>32</sup> opcit Seade Jesús, p 406

<sup>33</sup> opcit Seade, Jesús, p 415

Este es un avance importante ya que algunos tipos de subvenciones que tengan como fin el beneficio de la sociedad no serán acreedoras a un derecho compensatorio; otra innovación de la Ronda Uruguay son las medidas “antielusión entendiéndose como la importación de aparatos y componentes para ensamblarlos en el país importador, cuando el producto acabado que dichas partes integran estaría sometido a un derecho compensatorio o dumping.”<sup>34</sup>

Así mismo la cláusula de extinción es un avance ya que después de cinco años de la imposición de un derecho compensatorio, si no hay objeción justificada puede ser retirado.

Las prácticas desleales de comercio no sólo se quedan en el rubro comercial, sino que lo rebasan para afectar a otros en la economía nacional e internacional.

El GATT por medio de sus rondas a intentado regularlas, teniendo un poco más de consenso en los códigos surgidos de la Ronda Uruguay. La falta de efectividad del GATT se debe a los problemas internos que presentaba para ejercer sus disposiciones, por lo que se contempló la necesidad de mejorarlo o sustituirlo por otro acuerdo o bien el dar origen a un Organización de comercio como la que se planteo en un inicio con la OIT e 1948 (Organización Internacional de Comercio) la cual nunca se logro y ahora después de un proceso se logra, conociéndose como la OMC (Organización Mundial de Comercio).

Cuando se concibe la OMC se busca que continúe con el sustento de las obligaciones comerciales del GATT.

La OMC es resultado de las negociaciones de la Ronda Uruguay.

“ The Government of Canada has formally proposed the development of a WTO and has discussed the idea with a number of its trading partners. A GATT meeting of trade ministers, held in April 1990 in Puerto Vallarta, Mexico, also took up the subject. The subject was again considered at a meeting in California in May 1990 of representatives of United States, the European Community, Japan and Canada. At the OECD ministerial meeting in Paris later that month, the minister again discused the future evolution of the GATT institutional structure, and included the following statement in the communiqué from that meeting:

---

<sup>34</sup> Opcit , Seade Jesús, p 416

Ministers confirm their determination to achieve a far reaching, substantive result in all areas of the Uruguay Round by the end of the year. Such an outcome should provide the basis for a commitment to strengthen further the institutional framework of the multilateral trading system, building on its contractual nature. This important question should be considered in due course, when the successful completion of the current negotiation has been secured.

As all we know, the GATT in an anomaly in that it was never intended itself to be an international organization”<sup>35</sup>.

Lo que esto nos muestra es el interés por reformar al GATT, ya que se habló del tema en varias ocasiones previendo el crear una Organización, debido a que el GATT presentaba ya muchas ineficiencias, porque su aplicación aún después de 40 años seguirá siendo provisional.

\*Es confusa su relación con otros tratados ya que se pierde la línea que divide a una simple correlación y a una obligación al igual que su relación con las leyes nacionales y con los demás miembros del GATT.

\*Los poderes de las partes contratantes en un una acción conjunta como lo define el GATT, es muy ambigua, lo cual permite ser sujetos de abuso.

\*Otro problema es el Consejo del GATT, el cual fue creado fuera del conjunto por lo cual no está en el status del Acuerdo.

---

<sup>35</sup> John H. Jackson, “Reflections on Restructuring the GATT”, en Completing the Uruguay Round, p 206 El gobierno de Canadá ha propuesto formalmente el desarrollo de una OMC (organización mundial de Comercio) y ha discutido la idea con un número de sus contrapartes comerciales. Una reunión de Ministros de Comercio del GATT, sostenida en Abril de 1990 en Puerto Vallarta, México, también retomó el tema. El tema fue nuevamente considerado en una reunión en California en Mayo de 1990 por los estados Unidos, la Comunidad Europea, Japón y Canadá. En una reunión ministerial de la OCDE en París un mes después, los ministros discutieron nuevamente la evolución futura de la estructura institucional del GATT, e incluyeron la siguiente declaración en el comunicado de dicha reunión:

Los Ministros confirman su determinación de lograr algo de mucho alcance, resultados sustantivos en todas las áreas de la Ronda Uruguay, para fin de año. Dicho resultado deberá proveer las bases para un compromiso que fortalezca el marco de trabajo institucional de un sistema de comercio multilateral, construyéndose sobre su naturaleza actual. Esta importante cuestión debería ser considerada en el debido curso, cuando se complete exitosamente la actual negociación haya sido asegurada.

Cómo todos sabemos, el GATT, es una anomalía en el sentido de que nunca intento ser por sí mismo una organización internacional.

\*Respecto a las prácticas desleales de comercio, las naciones han tomado una gran habilidad para aplicar unilateralmente sus medidas antidumping o derechos compensatorios; con sus políticas gubernamentales olvidándose de lo establecido en el GATT.

\*Otro problema que se presentó durante la Ronda Uruguay es que en muchos de los logros de las negociaciones no era muy claro como se podrían incorporar al sistema del GATT si no tenía modificaciones lo cual era necesario para llegar al final de la Ronda. Muchos otros problemas provenían de una estructura constitutiva débil del sistema del GATT, que eran reconocidos constantemente.

\*La economía mundial esta cambiando con gran rapidez en áreas en donde el GATT era rígido y difícil de adaptar a muchos de los cambios.

\*El GATT estaba perdiendo efectividad en la resolución de los problemas que surgían por lo que era necesario una reforma o algo que lo reemplazara y fuese capaz de solucionar los problemas que surgían a la velocidad de los cambios mundiales.

La creación de la OMC era la solución, ya que tendría el carácter de Organización que no tenía el GATT, además de ser diseñada para facilitar una evolución gradual y tener un sustento más amplio, este nuevo tratado sería parte del Acta Final de la Ronda Uruguay.

En un inicio funcionarían simultáneamente la OMC y el GATT hasta que posteriormente, ésta absorba todas las obligaciones del GATT, siguiendo los mismos principios que éste detentaba.

Los acuerdos de la Ronda Uruguay fueron firmados el 15 de abril de 1994, los cuales reemplazan al GATT por la OMC (Organización Mundial de Comercio) la cual comenzó sus operaciones el 1 de julio de 1995.

La OMC tiene facultades y responsabilidades equivalentes a las otras organizaciones económicas internacionales como el FMI (Fondo Monetario Internacional) y al Banco Mundial; además de que a diferencia del GATT los acuerdos comerciales multilaterales que se realicen en su seno tienen carácter obligatorio para todos sus miembros.



Con el Acta de Marrakesh termina la práctica del GATT.

El objetivo de la OMC es incrementar la producción y el intercambio de bienes y servicios, lo que permitiría aumentar el empleo y el ingreso, así como impulsar el desarrollo sustentable y proteger el medio ambiente.

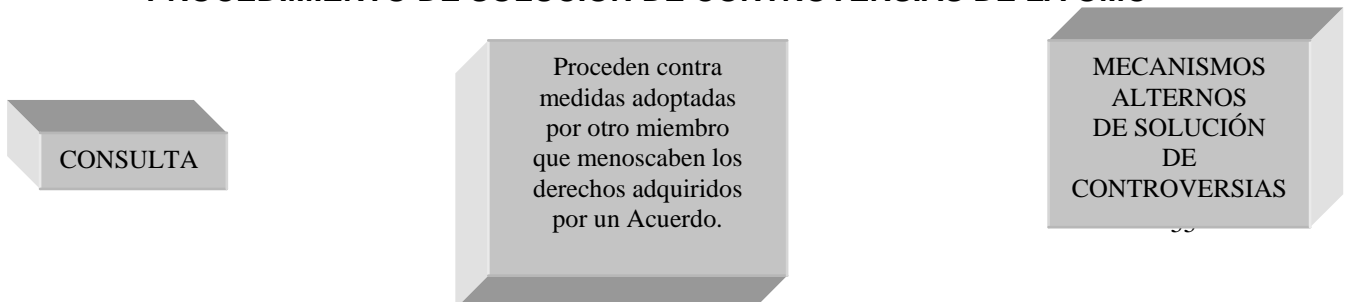
El Consejo general de la OMC ejercerá acciones de órgano de solución de controversias y sus resoluciones no requieren el consenso de todos sus miembros, además de que no tiene la capacidad de sancionar sólo de recomendar acciones.

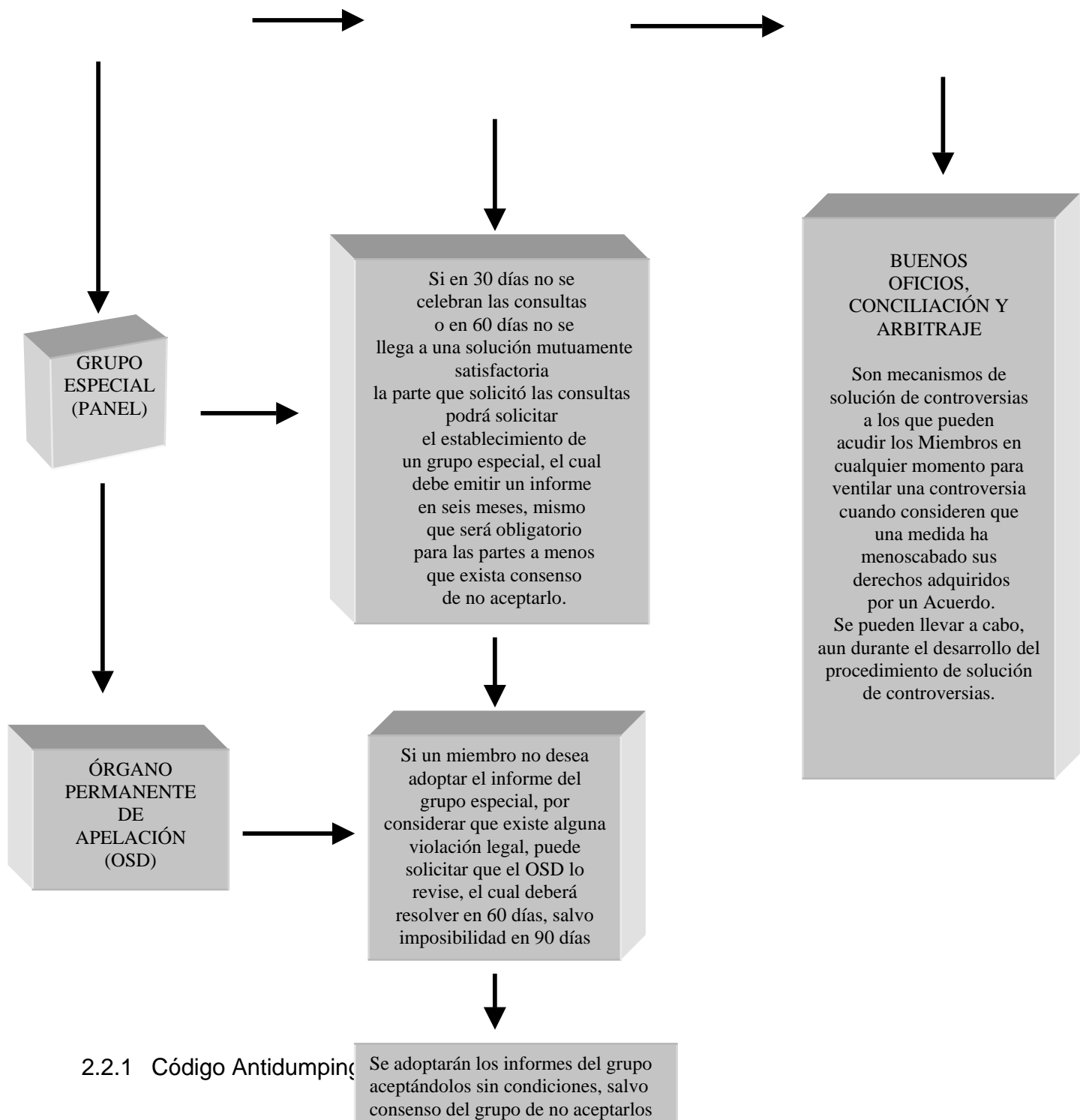
“en la OMC se formaron grupos de trabajo para tratar la sustitución de procedimientos en contra de estas prácticas desleales por reglas de competencia. Así mismo en las reuniones anuales de la OMC se ha tratado la instrumentación del acuerdo antidumping y de subsidios de la Ronda de Uruguay”<sup>36</sup>

En el siguiente flujo grama encontramos el proceso que surge de la Ronda Uruguay para la OMC en la aplicación de la solución de controversias, que es base fundamental para el desarrollo de varios casos, este mismo procedimiento aplicado a la situación nacional se utiliza en México para darle seguimiento a las denuncias por prácticas desleales.

Es un proceso bastante extenso, que requiere se demuestre en los tiempos establecidos la existencia de una práctica desleal, es muy importante destacar que hay algunos casos que no llegan a entrar en el proceso debido a que se llegue a un consenso. Así mismo no todos los casos hacen uso del recurso del Arbitraje.

## PROCEDIMIENTO DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS DE LA OMC





<sup>36</sup> Stinson Ortíz Yvonne, "Cambios a..." 6, Secc. Opinión, jueves 22 de

Antes de entrar al análisis del Código Antidumping se mostrarán diferentes percepciones de que es el Dumping, para posteriormente estudiar la Oficial, considerada por el GATT.

1) **Jacob Viner** a quien se le atribuye la paternidad de la expresión (dumping ) la define:<sup>37</sup>

~Existe el dumping cuando hay una discriminación de precios entre dos mercados nacionales o dos mercados regionales del mismo país.<sup>38</sup>

Encuentra 3 categorías de dumping.

~Dumping esporádico: se refiere a las ventas externas realizadas a precios bajos como una forma de liquidar la producción excesiva de mercancías.

~Dumping intermitente: se presenta cuando los mercados extranjeros pasan por momentos depresivos y los exportadores tienen que rebajar sus precios en esos mercados, para vender su producción y evitar las existencias excesivas.

~Dumping depredatorio: Tiene como propósito la eliminación completa de la competencia libre.

Este último es el más peligroso y es en el cual se basa la importancia de la tipificación de ésta práctica para poder regularla y castigarla cuando sea necesario.

2) Definición de Chacholiades:<sup>39</sup>

~El “dumping” es una discriminación de precios internacionales y se presenta cuando un monopolista (o competidor imperfecto) cobra un menor precio a los compradores extranjeros que a los compradores domésticos por un bien igual (o comparable)

La clasificación de Chacholiades es similar a la de Jacob Viner.

---

<sup>37</sup> Raig R. Giesze “La revisión y solución de controversias en materia de Antidumping y cuotas compensatorias a la luz del capítulo XIX del TLCAN” en Resolución de Controversias en América del Norte, UNAM, IJ, 1997, p 120.

<sup>38</sup> Actualmente y para nuestro uso y caso aplica en el mercado internacional, implicando a los mercados y sus actores en dos países diferentes.

<sup>39</sup> Chacholiades Miltiades Comercio Internacional; Mc Graw Hill; México; 1995,p237.

- 3) Otra clasificación de los tipos de Dumping es la referida a la causa o causas que lo generan; Güemez Rodríguez<sup>40</sup> encuentra los siguientes tipos:
- a) El dumping social consiste en el exceso de la mano de obra en un país o inexistencia o insuficiencia de legislación laboral y social, lo que puede producir una reducción sensible en el costo de la producción.
  - b) El dumping de materias primas, es debido por lo general a causas naturales que conceden ventaja en los costos de obtención de materias primas que se produzcan o se exploten.
  - c) El dumping de transportes y fletes puede originarse por rebaja en los costos debido a reducciones en los transportes.
  - d) El dumping directo es el más frecuente y peligroso y se efectúa en forma concreta contra determinada producción del país importador, bien para pedir su iniciación o bien su desarrollo y crecimiento.
  - e) El dumping indirecto es el que se manifiesta en un tercer mercado neutro que no es productor de la mercancía afectada por parte de un país, y dirigida contra otro país exportador al mercado receptor.
  - f) El dumping arancelario puede ocasionarse como consecuencia de la existencia de una protección arancelaria excesivamente alta.
  - g) El dumping valutario es el que se produce como consecuencia de la devaluación de la moneda de un país.
  - h) El dumping encubierto es el que se produce, no en precio sino en el otorgamiento de condiciones favorables en otros aspectos como plazos de pago y/o intereses, que pueden provocar un aumento de ventas en el mercado de destino.

Ahora teniendo en cuenta estas definiciones veremos cuál es la que el GATT determina como Dumping, añadiendo que en sus acuerdos y códigos sólo hay una definición y no una clasificación.

---

<sup>40</sup> Las Prácticas Desleales en el Comercio Internacional, UNAM; p21-23.

En el artículo VI del GATT se encuentra especificado el tema del dumping. A lo largo de la vida del GATT se han hecho varias rondas en las cuales se ha tocado el tema, de ellas ha surgido un Código, el cual en cada nueva ronda se reforma y amplía.

El GATT en su artículo VI nos dice:

“Las partes contratantes reconocen el dumping como aquel producto de un país que es introducido al comercio de otro a un precio inferior a su valor normal amenazando o causando un daño a la industria doméstica”<sup>41</sup>

En un inicio las prácticas antidumping fueron una ampliación de la reglamentación antimonopolio (antitrust); fue durante la Ronda Kennedy 1962 –1967 cuando se acordó el Código Antidumping. Un adelanto de la Ronda Tokio ( 1973-1979) fue el acuerdo sobre un marco sustantivo y de procedimiento para adopción de medidas antidumping o compensatorias.

Una innovación tanto en el código antidumping como en el de subvenciones son las medidas “antielusión” (importación de partes y componentes para ensamblar en el país importador, cuando el producto que dichas partes integran estaría sometido a un derecho compensatorio definitivo)<sup>42</sup>; otra de las innovaciones es la cláusula de extinción que establece la supresión de todo derecho compensatorio después de cinco años de su composición a menos que se determine una causa justificada para su continuación.

Ésta última innovación es la solución para el fin de cuotas compensatorias o antidumping ya que en algunos casos como embargos, o determinación de dumping como es el caso de la escoba de mijo y otros, si no hay pruebas que justifiquen su continuación se podrían eliminar.

Durante la Ronda Tokio se determinó en el código Antidumping varias modificaciones como el permitir que se determine el *valor normal* sobre una base distinta al precio en el país importador “cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interior del país importador o

---

<sup>41</sup> Internet. Página del GATT . <http://www.GATT.1947>

<sup>42</sup> Seade Jesús. Prácticas desleales de Comercio Internacional en el GATT de hoy y Mañana

cuando, a causa de la situación especial del mercado, tales ventas no permitan una comparación adecuada”<sup>43</sup>

\*El código antidumping de la Ronda Tokio constó de 16 artículos.

Durante la Ronda Uruguay se continuó y precisó el aspecto del valor normal reconstruido incluido en el artículo 2 del Código. Es importante mencionar que durante la elaboración del Acuerdo Antidumping de la Ronda Uruguay, México estuvo como corredactor.

\*El Acuerdo Antidumping que reforma el Código antidumping del GATT surgido en la Ronda Uruguay consta de 18 artículos y 2 anexos.

La definición de Dumping contenida en el Acuerdo Antidumping es:

“Art 2.

..... Un producto es objeto de dumping, es decir, que se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país de exportación”.<sup>44</sup>

El Código antidumping rige a más de 22 países incluyendo a los Estados Unidos y a México que son los que nos interesan para el análisis de este trabajo.

Resumiendo, el Acuerdo Antidumping se encuentra dividido en tres partes, la Primera se refiere a los principios, a que se debe sujetar un derecho antidumping, como se determina su existencia y cuanto dura un derecho antidumping; la Segunda partes se refiere al establecimiento del Comité de Prácticas Antidumping y al establecimiento del proceso de consultas, conciliación y solución de diferencias y la Tercera y última parte se refiere a las disposiciones finales.

Contiene dos anexos, los cuales son para ampliar la información del Artículo 6 en su párrafo 7 y 8.

---

<sup>43</sup> “Código Antidumping” art. 2 párrafo 4, en Las Prácticas desleales en el Comercio Exterior, 1987.

<sup>44</sup> Código antidumping art. 2.

\*\* Definición sin cambio tanto en la Ronda Tokio como en la Ronda Uruguay.

EL Código Antidumping del GATT tuvo una larga trayectoria desde la Ronda Kennedy hasta finalizar en la Ronda Uruguay; durante este tiempo fue regido por el GATT, posterior a la Ronda Uruguay, la OMC quien sustituiría al GATT, sería quien se encargara de su aplicación.

Este Código ha sido la base para la elaboración de varias legislaciones nacionales Antidumping, entre ellas la de nuestro país, ya que varias de las definiciones contempladas tanto en este código como en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) están reflejadas en nuestra Actual Ley de Comercio Exterior, Ley Aduanera y en el Código Fiscal de la Federación; las cuales auxilian para la defensa en contra de las prácticas desleales de comercio internacional, ya sea que sea México quien las cometa o bien sea la parte afectada.

## 2.2.2 Código de Subvenciones

Otra práctica desleal que se encuentra contemplada como tal, ante el Derecho Económico Internacional es la “Subvención” o “Subsidio”.

El Código de Subvenciones del GATT procedente de la Ronda Uruguay define a la subvención en su artículo 1.

“Art.1: Definición de Subvención.

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

- a) 1) 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) (De

conformidad con las disposiciones del artículo XVI del GATT de 1994 (Nota al artículo XVI), y las disposiciones de los anexos I a III del presente Acuerdo, no se considerarán subvenciones la exoneración, a favor de un producto exportado, de los derechos o impuestos que graven el producto similar cuando éste se destine al consumo interno, ni la remisión de estos derechos o impuestos en cuantías que no excedan de los totales adeudados o abonados),

- iii) cuando un gobierno proporcione bienes o servicios – que no sean de infraestructura general - o compre bienes;
- iv) cuando un gobierno realice pagos a 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 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

- a) 2) cuando haya alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios en el sentido del artículo XVI del GATT de 1994;

y

- b) con ello se otorgue un beneficio.

1.2 Una subvención, tal como se define en el párrafo 1, sólo estará sujeta a las disposiciones de la Parte II o a las disposiciones de las Partes III o V cuando sea específica con arreglo a las disposiciones del artículo 2.”<sup>45</sup>

De acuerdo a lo anterior estos subsidios tienen el objetivo de colocar al productor nacional con una mayor ventaja frente a sus competidores externos.

Al igual que el Código Antidumping, el de Subvenciones fue sufriendo una serie de modificaciones desde su creación en la Ronda Tokio, a través de las distintas Rondas del GATT.

---

<sup>45</sup> Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias art.1., GATT – Ronda Uruguay. Ver Internet página de la OEA.



Antes de la creación del Código de Subvenciones, estas ya eran contempladas en el texto del GATT en su artículo XVI y los derechos compensatorios o de contrapeso en el artículo VI.

El artículo XVI se encuentra dividido en dos secciones la Sección A que trata de subsidios en general y la sección B respecto a previsiones adicionales a los subsidios a la Exportación.

En la Sección A se estipula que si alguna de las partes contratantes mantiene un subsidio en cualquier forma ya sea a la importación o a la exportación de un producto se debe informar a las partes contratantes la Naturaleza del subsidio; y en el caso de que éste subsidio dañe o amenace dañar los intereses de las otras partes se verá la posibilidad de la limitación del subsidio.

La sección B incorporada en las negociaciones iniciadas en 1958, trata en general de los subsidios a la exportación determinando que los subsidios de productos primarios dependiendo del producto y la cantidad del subsidio son permitidos y en los productos no primarios no están permitidos.

En el artículo VI además de las medidas antidumping trata de los Derechos Compensatorios en su párrafo 3 definiendo que se entiende como derecho compensatorio, el párrafo 6 determina cuando se debe aplicar un derecho compensatorio, y esto es sólo cuando exista un daño o amenaza de daño a la industria Nacional.

En ambos artículos del GATT se puede observar que se toman en cuenta los subsidios como un problema, pero en ambos casos hace falta la definición de qué es un subsidio, donde se la puede encontrar, y los tipos de subsidios existentes; este problema es resuelto con la creación del Código de Subvenciones y medidas compensatorias el cual surge en la Ronda Tokio y es reformado en la Ronda Uruguay.

En el artículo I del Acuerdo o Código sobre Subvenciones establece los apoyos gubernamentales como son donaciones o préstamos, de forma directa o indirecta.

El que el gobierno proporcione bienes o servicios que no sean de infraestructura, cuando de alguna forma dé sostenimiento de los ingresos o de los precios. También en el

artículo 2 se encuentra lo referente a la especificidad, una subvención se puede considerar dañina, si se proporciona a una empresa o sector específico en detrimento de otras u otros; están prohibidas todas aquellas subvenciones a la exportación a excepción de lo dispuesto en el Acuerdo sobre Agricultura.

Son aceptadas las subvenciones que fomentan los programas de investigación y desarrollo así como aquellas que fomenten el desarrollo económico y social de los países en desarrollo.

Para considerar una subvención dañina al igual que con el dumping debe existir la subvención o subsidio, el daño o amenaza de daño a los productores nacionales del país importador y además de una relación de causa y efecto es decir entre el subsidio y el daño ocasionado.

Durante la Ronda Tokio en lo referente al Código de Subvenciones se acordó una lista de subvenciones a la exportación que estaban prohibidas respecto a un producto no primario. Un aspecto importante del Comité establecido para el Código de Subvenciones es la supervisión, ya que prevé notificaciones periódicas de las subvenciones a la exportación y de la legislación nacional sobre derechos compensatorios.

Durante la Ronda Uruguay se obtuvo el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, el cual clasifica a las subvenciones en tres: Prohibidas (parte II artículos 3 –4); Recurribles (Parte III artículos 5 – 7); y no Recurribles ( Parte IV artículos 8 –9).

Así mismo, para esta clasificación corresponde la referente a la aplicación de medidas compensatorias, así algunas son de forma casi automática, (bajo una revisión multilateral), en las recurribles se imponen medidas compensatorias previa verificación del daño o perjuicio grave y las no recurribles es casi imposible la aplicación salvo que se llegue a demostrar el daño.

El Acuerdo logrado durante la Ronda Uruguay a diferencia del de la Ronda Tokio es que éste es mucho más amplio, el de la Ronda Tokio constaba de 7 partes mientras que el de la Ronda Uruguay consta de XI partes y 6 anexos aclaratorios o informativos como es el anexo 1 que es la lista ilustrativa de subvenciones a la exportación, además de

que en la Ronda Tokio aún no se definía que se entiende por subsidio mientras que en la Ronda Uruguay en su artículo 1 se define que este es una subvención, además de que de la parte 5 a la 9 trata sobre países en transición y en desarrollo, reconociendo el importante papel que juegan los subsidios en el desarrollo de su economía; además de que en la parte 9 está claro que los países con una economía en transición están sujetos a acuerdos especiales por su necesidad de subsidios; y sobre todo a diferencia del Código obtenido de la Ronda Tokio, el de la Ronda Uruguay es aplicable a todos los miembros de la OMC por la disposición de que todos los acuerdos obtenidos de la Ronda, se aceptarán en su totalidad, o ninguno, además de que al encontrarse bajo la jurisdicción de la OMC a diferencia del GATT tiene la capacidad para que sus acuerdos sean incluyentes, es decir, todos sus miembros formen parte de él.

“Parte 9 de la Acuerdo Sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias

Artículo 29. Transformación en economía de Mercado

29.1. Los miembros que se encuentren en proceso de transformación de una economía de planificación centralizada en una economía de mercado u libre empresa podrán aplicar los programas y medidas necesarios para esa transformación”.

Para aterrizar un poco todas las citas mencionadas anteriormente y la importancia de conocer las rondas dentro del GATT que al finalizar la de Uruguay se da la creación de la OMC como el organismo que en cierta forma sustituye al GATT, podemos tener la siguiente reflexión.

El GATT desde sus inicios abrió las fronteras de los países vendiendo la idea del libre comercio, el cual por la evolución propia del mundo y la comunidad internacional se volvió una necesidad, pero el libre comercio presenta también problemas, como es el desear obtener mayores mercados para nuestros productos.

Los productores de los países caen en dos tipos de acciones: imponer una barrera al comercio no arancelaria como un cupo un permiso fitosanitario, etc, al sentirse amenazados, o bien la utilización de procedimientos como son el dumping y las subvenciones para poder obtener ventajas en un mercado.

Hay muchos casos que se podrían encajar en este tema ya que en la actualidad debido a las condiciones de los países y su economía se dan este tipo de prácticas. El caso del jitomate sólo es uno más de ellos, se le encontró su importancia no porque entrara en la aplicación del artículo XIX del TLCAN, ya que se inició un poco antes de la entrada en vigor del tratado pero por las implicaciones que tiene y que no era la primera ocasión que se daba una acusación de este tipo en este producto en la década de los 70's se presencié lo que los autores llaman la guerra del jitomate, y dos décadas más tarde lo volvemos a encontrar. Las decisiones tomadas en cada caso fueron diferentes, en la primera ocasión México aun no se encontraba en el GATT, debemos recordar que tenía la política de cerrar sus fronteras y la economía mexicana aun no estaba tan desarrollada, en esta ocasión ya se encuentra dentro del GATT, ahora OMC.

Al participar en un tratado regional como el TLCAN tuvo otro tipo de manejo este caso. Lo más importante de destacar en el tercer capítulo será el que se enmarque que tipo de antecedentes tuvo y la solución que se le dio, la cual si la comparamos con la tomada en los 70's nos reflejará que en cualquier controversia siempre a pesar de todo el aspecto jurídico se encuentra la política y sus repercusiones, enmarcadas por nuestra relación en su mayoría de dependencia con nuestro vecino del Norte.

### 2.2.3 TLCAN / NAFTA

Las prácticas desleales de Comercio son un tema que debe ser contemplado en todo acuerdo comercial, debido a que en la búsqueda de ganar mercado se hace uso de las prácticas desleales de Comercio: para obtener un mercado al proporcionar un precio más bajo que su valor normal y eliminar a la competencia; sin embargo en ocasiones no hay una verdadera práctica desleal y el país importador al ver que la competencia con el nuevo producto puede llegar a desplazar a sus productores nacionales hace una acusación de práctica desleal, ya que al hacer uso de una salvaguarda propiciaría el frenar a todos los productores del artículo, sean o no todos la competencia que afecta a sus productores.

Para regular este tipo de problemas se han instrumentado medidas contra las dos

prácticas desleales más comunes y reconocidas por el Derecho Económico Internacional; el Dumping y las Subvenciones; así éstas al igual que en los códigos del GATT hoy OMC, también se encuentran en el TLCAN especificadas en su capítulo XIX.

El capítulo XIX comprende desde el artículo 1901 al 1911 y los anexos 1901.2, 1903.2, 1904.13, 1904.15, 1905.6 y 1911.

En este capítulo se acordaron tres puntos principalmente sobre prácticas desleales.

- “a) Consistencia con las disposiciones que se aprueben en el GATT y con el objeto y propósito del Acuerdo.
- b) La creación de paneles bilaterales que revisen las decisiones finales en materia de antidumping y antisubsidios.
- c) La creación en un periodo de 5 a 7 años de un sistema de reglas comunes en materia de prácticas desleales que se aplique al comercio bilateral”<sup>46</sup>

Es importante mencionar que cada una de las partes contratantes del TLCAN, conservará su propia legislación respecto a prácticas desleales, así como todos sus procedimientos, tanto en Estados Unidos, México y Canadá deberán conocer las legislaciones nacionales de sus contrapartes al igual que se aceptan los principios surgidos de la Ronda Uruguay.

“Art. 1902

1. Cada una de las Partes se reserva el derecho de aplicar sus disposiciones jurídicas en materia de antidumping y cuotas compensatorias a los bienes que se importen de territorio de cualquiera de las partes”.

En el TLCAN encontraremos que se mencionan las prácticas desleales como el dumping no sólo en el capítulo XIX, también en el capítulo III.

“Art 317.

2. Cuando una de las partes presente a otra una petición de medidas antidumping a su favor, esas Partes realizarán consultas en el plazo de 30 días sobre los hechos que

motivaron la solicitud. La Parte que recibe la solicitud dará plena consideración de las mismas”<sup>47</sup>

Este artículo pertenece a la sección D. Consultas del capítulo II, por lo que se comprende que se analizará la petición en el tiempo fijado cuando se crea que hay daño o amenaza de daño por la parte solicitada y el tercer país que no siendo parte del conflicto deberá ser lo más imparcial posible, ya que si es fundamentada la solicitud se proseguirá a imponer una cuota antidumping, la cual no podrá ser considerada una medida restrictiva al comercio, de ahí la importancia de realizar un análisis exhaustivo de la solicitud, así mismo encontramos en artículos anteriores a este capítulo el tema de dumping y subsidios; por ejemplo en lo referente al sector agrícola las partes han llegado a un acuerdo de que los subsidios pueden distorsionar el comercio y afectar la producción por lo que el objetivo del Tratado es ir eliminando estos subsidios; así mismo se ha acordado que cuando la parte importadora encuentre que un producto agropecuario goza de subsidio a la exportación, solicitará en forma escrita se busque una solución para contrarrestar cualquier efecto de la importación subsidiada, como efecto se puede entender que hay una amenaza de daño o el daño mismo a la producción nacional a causa de las subvenciones o subsidios por lo cual se impondrían cuotas compensatorias, así que si se detecta a tiempo y se llega a una solución se evitaría llegar a un conflicto mayor.

En el artículo 904 se habla de la creación de obstáculos innecesarios al comercio entre las partes.

“4. Ninguna de las partes podrá elaborar, adoptar, mantener o aplicar medidas relativas a normalización que tengan por objeto o efecto crear obstáculos innecesarios al comercio entre las partes. No se considerará que una medida crea obstáculos innecesarios al comercio cuando:

- a) la finalidad demostrable de la medida sea lograr un objetivo legítimo; y
- b) la medida no funcione de manera que excluya bienes de otra Parte que cumplan con ese objetivo legítimo”<sup>48</sup>

---

<sup>46</sup> TLCAN. Prácticas Desleales de Comercio Exterior, Monografía 6 1991. P11.

<sup>47</sup> SECOFI. TLCAN p 30 – 31.

Este apartado del artículo 904 es importante en la medida de que prohíbe la creación de obstáculos innecesarios al comercio pero, los justifica siempre y cuando su finalidad sea legítima y respecto a esto se podrá demostrar que muchos de los alegatos de Comercio Desleal, se pueden justificar; cabe mencionar que los embargos por esta causa se considerarían una práctica desleal, como el impuesto al atún, ya que al haber cumplido las disposiciones ecológicas impuestas, éste continuo por un largo tiempo, esta barrera al comercio justificó su objetivo legítimo cuando se basó en la protección de los delfines.

En el artículo 1902 se estipula que cada una de las partes podrá aplicar sus disposiciones jurídicas en esta materia, entendiéndose por disposiciones jurídicas, las leyes pertinentes, los antecedentes legislativos, los reglamentos, la práctica administrativa y los precedentes judiciales.

Así mismo podrán reformar o cambiar sus disposiciones internas en esta materia siempre y cuando se notifique la misma por escrito y se lleve a consulta de la parte afectada, cuando se haga en forma específica de una de las partes; la reforma deberá ser compatible a lo establecido en el GATT artículo VI, Código antidumping o del artículo VI, XVI y XXIII del GATT y /o del acuerdo de subvenciones y cuotas compensatorias del GATT, para la interpretación de estos, y de acuerdos sucesores, en los cuales los miembros de éste tratado sean parte.

Respecto a la revisión de las reformas legislativas en materia de cuotas antidumping y compensatorias, se estipula que la parte a la que le vaya afectar (aplicar) la reforma podrá solicitar que se someta a un panel binacional, el cual emitirá una opinión declarativa, sobre si la reforma se apega al artículo 1902, si ésta tiene la función de revocar una resolución previa del panel o no se apega a dicho artículo.

El panel podrá hacer recomendaciones de modificaciones a la reforma, y en tal caso las dos partes entrarán en consultas teniendo un plazo de 90 días a partir de que el panel emita su declaración.

---

<sup>48</sup> Ídem p287

Si la legislación correctiva no es aprobada en 9 meses después de los 90 días, la parte que solicitó el Panel, podrá adoptar medidas equiparables o denunciar el Tratado respecto a la parte que hace la Reforma.

### **Mecanismo para la solicitud de revisión de resoluciones definitivas sobre cuotas antidumping y compensatorias**

Una parte implicada puede solicitar que un panel revise con base al expediente administrativo una resolución definitiva. La solicitud para integrar un panel se formulará por escrito a la otra parte implicada, dentro de los 30 días siguientes a la fecha en que la resolución definitiva en cuestión se publique en el Diario Oficial de la Parte importadora; en el caso de que no se publique, se le deberá notificar a la Parte implicada y a partir de esta notificación se contarán 30 días. En el caso de que la Parte importadora haya aplicado medidas provisionales, la otra parte implicada podrá notificar su intención de solicitar un panel, y se instalará desde el momento solicitado, si no lo hiciera, prescribirá el derecho de revisión por un panel.

Si se requiere revisar la medida adoptada en cumplimiento de la devolución por la autoridad investigadora competente, la revisión en el mismo panel en los 90 días siguientes.

### **Casos en los que se podrá acudir al procedimiento de impugnación extraordinaria.**

“Art. 1904 .....

13. Cuando en un plazo razonable posterior a que se haya emitido el fallo del panel, alguna de las partes implicadas afirma que:

- a) (i) un miembro del panel ha sido culpable de una falta grave, de parcialidad, o ha incurrido en grave conflicto de intereses, o de alguna otra manera ha violado materialmente las normas de conducta,
- (ii) el panel se ha apartado de manera grave de una norma fundamental de procedimiento, o
- (iii) el panel se ha excedido ostensiblemente en sus facultades, autoridad o jurisdicción establecidas en este artículo, por ejemplo por no haber aplicado el



criterio de revisión adecuado, y

- b) cualquiera de las acciones señaladas en el inciso a) haya afectado materialmente el fallo del panel y amenace la integridad del proceso de revisión por el panel binacional;” ...<sup>49</sup>

**Información requerida para el proceso de revisión de cuotas antidumping y compensatorias y tiempos correspondientes.**

La información con la cual se deberá contar es la información comercial, que por lo general es reservada, al igual que la información gubernamental y otra información privilegiada; podrá haber una intervención de los particulares, Memoriales y otros documentos; reuniones previas o posteriores a las audiencias, mociones, exposiciones orales, solicitudes de reposición de audiencias.

Tiempos:

- a) 30 días para la presentación de la reclamación;
- b) 30 días para el señalamiento o certificación de expediente administrativo y su presentación ante el panel;
- c) 60 días para que la Parte reclamante presente su memorial;
- d) 60 días para que la Parte demandada presente su memorial;
- e) 15 días para presentar réplicas de los memoriales;
- f) 15 a 30 días para que el panel sesione y escuche las exposiciones orales; y
- g) 90 días para que el panel emita su fallo por escrito.

Esto nos muestra que el proceso tiene una duración de 315 a 300 días por lo que este es muy lento y para cuando se dé el fallo definitivo, si no se imponen cuotas temporales, el daño sería muy severo o irreversible.

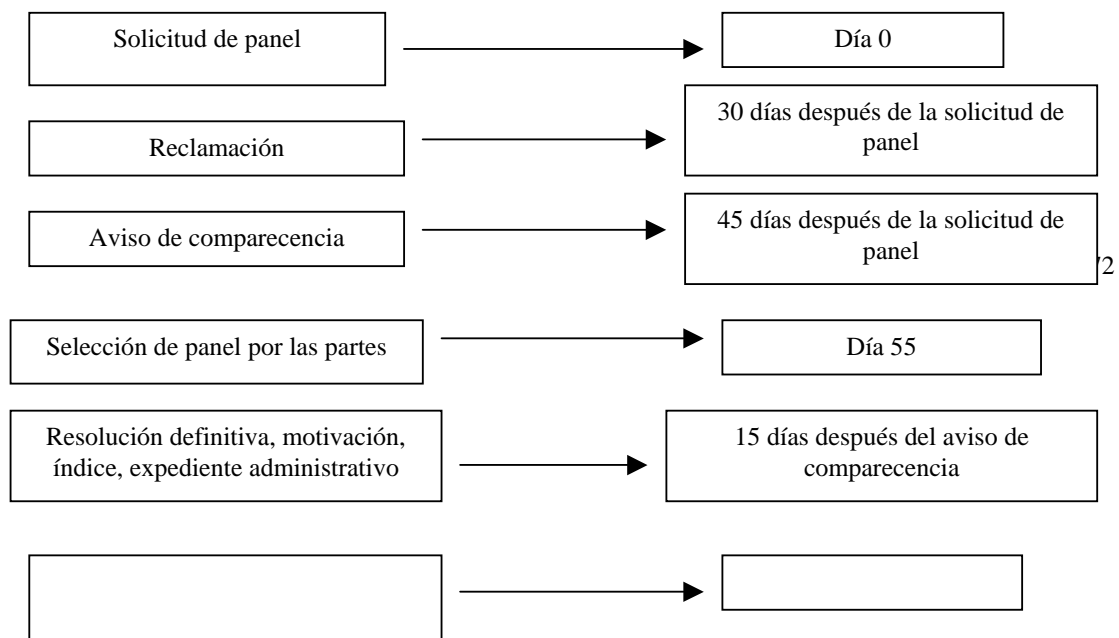
Al mismo tiempo nos muestra que si los miembros de los paneles son totalmente imparciales, con un análisis tan exhaustivo, el resultado debería ser muy veraz, sin embargo

---

<sup>49</sup> ídem, SECOFI, TLCAN, p 529

muchas de las veces, los miembros de los paneles están influenciados por los intereses de su país, o por las presiones de un sector del país demandado o demandante.

### Plazos del procedimiento de revisión ante panel. Artículo 1904 del TLCAN



### **Papel del Comité Especial**

“El comité especial presentará, dentro de los 45 días posteriores a la solicitud de revisión, un informe a ambas Partes que contenga su determinación, si el Comité es 73 .

concluye que la parte demandada ha corregido el problema o los problemas, se dará por terminada la investigación”.<sup>50</sup>

Es importante tener en cuenta este aspecto que regirá el comité especial para conocer los avances de la investigación y sus efectos en el conflicto a tratar, ya que si se da una resolución favorable antes de que se imponga una cuota definitiva, se detendrá el daño y la contraparte no perderá tanto mercado.

#### **Integración de Paneles binacionales.**

Cada uno de los estados Partes, ala entrada en vigor del Tratado, deberá tener un analista con un mínimo de 75 candidatos, en lo posible deberán ser jueces o haberlo sido; deberán poseer buena reputación.

De los 75 candidatos se escogerán 25 para de ellos seleccionar dos por cada una de las partes implicadas y el quinto panelista dentro de los 55 días después de la solicitud se deberá haber elegido, en caso contrario se realizará por sorteo.

Así mismo se designará un Presidente del panel por mayoría de votos.

En el caso de que un panelista sea descalificado, o no pueda continuar con sus funciones, se suspenderá el panel hasta la selección del sustituto.

#### **Jurisdicción de los paneles**

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

Un aspecto importante es el conocer las diferencias entre la OMC y el TLCAN a pesar de que el TLCAN se basa en los acuerdos del GATT hoy OMC, existen diferencias en el campo del Dumping y Subvenciones.

#### **DIFERENCIAS Y SIMILITUDES ENTRE EL TLCAN Y LA OMC**

TLCAN	OMC
Utilización de reglas sustantivas contra las	Se cuenta con cláusulas sustantivas en

<sup>50</sup> Ídem p 533.

prácticas desleales (Dumping y Subvenciones)	dumping y CVD (countervailing duties*) para solicitar revisión ante el panel que analiza la consistencia de estas cláusulas. (enfatisa la conciliación de gobiernos, el sector privado tiene una participación limitada)
Prevalen las leyes nacionales	Prevalen las leyes nacionales
Se puede utilizar como una instancia de revisión los paneles binacionales en lugar de los Tribunales nacionales	
	Un país entra en conformidad con las cláusulas relevantes de la OMC y de no cumplirlas ofrece compensación equivalente en términos comerciales, o se le suspenden beneficios
Se revisa de acuerdo con la ley nacional	El criterio de revisión se encuentra en el anexo 2 del Acta Final de la Ronda Uruguay.

- CVD. Derechos compensatorios o de contrapeso.

\*\*\* Tabla elaborada con los datos obtenidos de Stinson Ortiz Yvonne, “Diferencias entre la OMC y el TLC en la revisión de Antidumping (AD)” en el periódico El Financiero, Secc. Opinión, miércoles 11 de noviembre de 1998, p 39.

Así entonces veremos que tanto México como Estados Unidos tienen varias opciones para la solución de controversias en Materia de Prácticas Desleales de Comercio conforme a sus leyes y lo establecido en el TLCAN y OMC.

### **2.3. LEGISLACIÓN INTERNA PARA LA SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS POR PARÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO**

Es importante conocer la legislación interna de cada uno de los países que estén involucrados en una práctica desleal, porque así se puede acudir a cada una de las instancias particulares de los mismos, así como el saber que tipo de acciones pueden implementar, además de recurrir a los planteamientos del TLCAN o de la OMC.

Un problema al que se puede enfrentar México es la diferencia de tradiciones legales en este caso con los Estados Unidos, ya que su sistema jurídico tiene como ascendiente el Common-law inglés; mientras que el sistema jurídico mexicano principalmente en derecho privado tiene raíces e identidad distintas; por esto es importante conocer los planteamientos de sus leyes en materia de comercio desleal internacional.

### 2.3.1 MÉXICO

México inició un proceso de apertura comercial a partir de los años 80, pero su apertura casi total fue con su entrada al GATT en 1986, dejando a tras el sistema de sustitución de importaciones para abrirse camino a un intercambio comercial más amplio; conforme fue abriéndose al comercio exterior, fue necesario implementar una legislación nacional que combatiera las prácticas desleales de comercio internacional; así en 1985 se aprobó la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior, y en 1986 el reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional; pero el sistema nacional contra las prácticas desleales de comercio exterior fue hasta 1987 con la suscripción de México al Código Antidumping del GATT.

En 1993, la legislación sufrió un cambio al ser sustituida la Ley Reglamentaria al artículo 131 constitucional por la Ley de Comercio Exterior, así como su reglamento.

Nuevamente en 1994 hubo más cambios ya que el Código Antidumping del GATT sufrió cambios durante la Ronda Uruguay, conociéndose entonces como el Acuerdo Antidumping, así como al integrarse México al Acuerdo sobre Subvenciones y cuotas compensatorias, al cual México se integro por la disposición de la Ronda Uruguay en

donde todos los acuerdos surgidos de ella se contemplarían como unidad y no por separado.

Ante la necesidad de una legislación especializada y un área que investigará este tipo de conflictos se creó dentro de la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior de Secofi, la Dirección de Cuotas Compensatorias para los trámites de prácticas desleales de comercio internacional y en 1993 se transformó en la UPCI (Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales).

“La UPCI lleva a cabo investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional y recomienda al Secretario de Comercio y Fomento Industrial la aplicación y el monto de cuotas compensatorias cuando se demuestra que las importaciones de un producto en condiciones de dumping y/o subvencionadas causan, o amenazan causar, daño a la producción nacional.

.... La UPCI también tiene entre sus funciones la responsabilidad de fungir como unidad técnica de consulta para la Secofi y otras dependencias del gobierno mexicano en materia de prácticas desleales de comercio internacional, medidas de salvaguarda, y de negociaciones comerciales internacionales.

.....Finalmente la UPCI, como parte de sus responsabilidades, ofrece asistencia a los exportadores mexicanos involucrados en investigaciones por prácticas desleales y medidas de salvaguarda en el extranjero, y les presta asesoría para la adecuada defensa de sus intereses”<sup>51</sup>

La UPCI está organizada en una Jefatura de Unidad y cinco Direcciones Generales Adjuntas: Dirección General Adjunta Técnica Jurídica; Dirección General Adjunta de Investigación de Dumping y Subvenciones; Dirección General Adjunta de Investigación de Daño y Salvaguardas; Dirección General Adjunta de Contabilidad y Análisis Financiero; y la Dirección General Adjunta de Procedimientos Jurídicos Internacionales.

La UPCI creó un instrumento que complementa el marco jurídico sobre prácticas desleales de comercio internacional; el cual contiene las bases y lineamientos para los

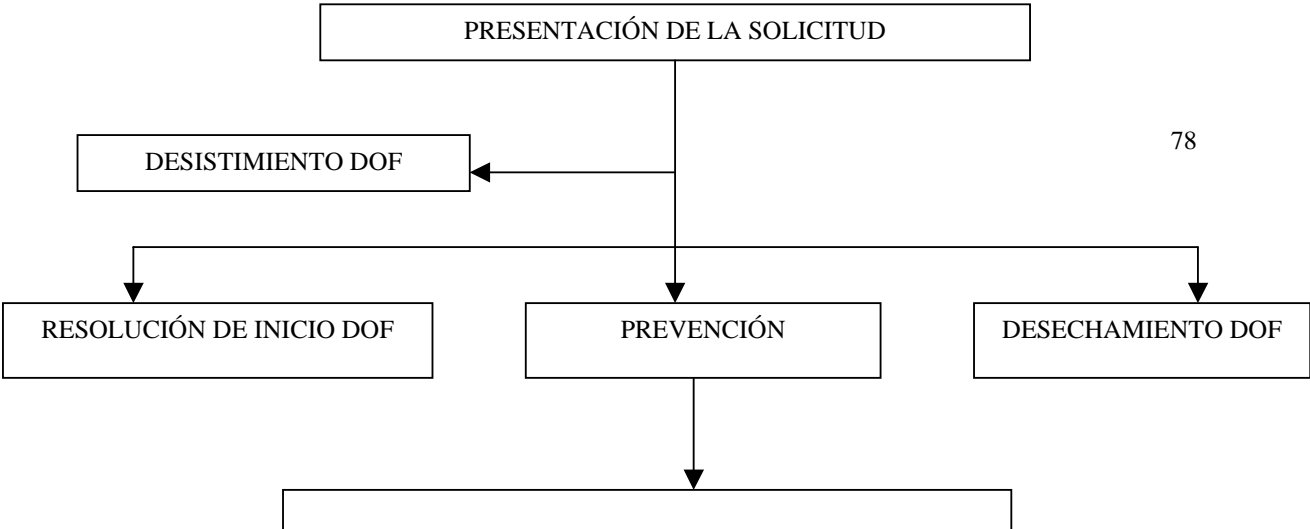
---

<sup>51</sup> SECOFI. El Sistema de Defensa contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional. Informe de labores 1991 – 1996, p23, 24

procedimientos que realiza la UPCI; este documento consta de 3 partes; la primera que es el fundamento legal, comprendiendo el proceso de investigación, los procedimientos especiales y el marco jurídico que lo soporta; la segunda es la metodología jurídica, así como el cálculo de dumping y subvenciones, el análisis de daño y causalidad; y la última parte es relativa a los mecanismos de solución de controversias.

Un aspecto importante en el proceso es la presentación de la información, la cual debe estar clasificada en pública, confidencial y comercial reservado, las dos últimas deben ir acompañadas por una justificación de su consideración.

PROCEDIMIENTOS DE INVESTIGACIÓN SOBRE PRÁCTICAS DESLEALES  
DE SOLICITUD A INICIO





30 días

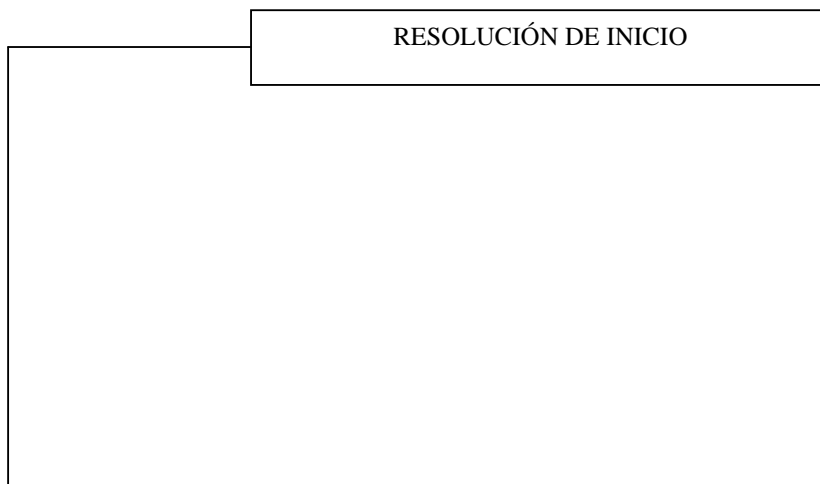
20 días

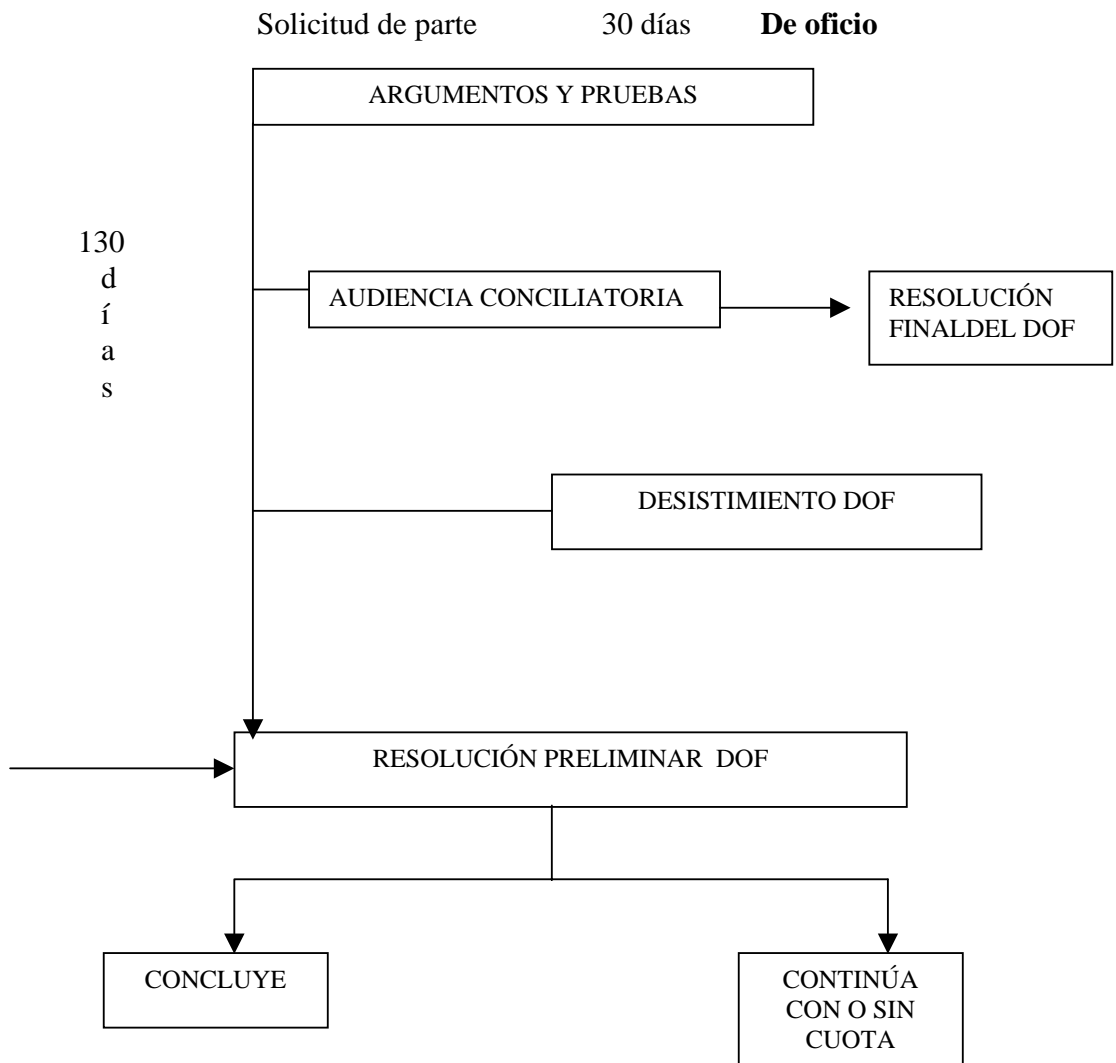
20 días

20 días

SECOFI. El sistema Mexicano de Defensa contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional. Informe de Labores, 1991 – 1996, Diagrama III.1; p 42

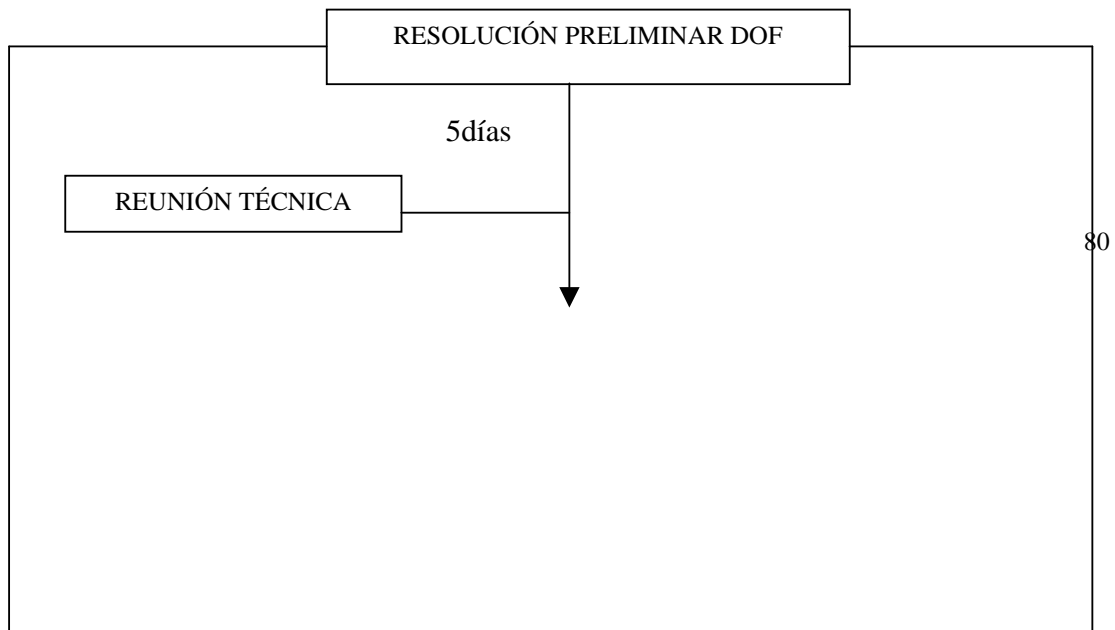
### PROCEDIMIENTO DE INVESTIGACIÓN SOBRE PRÁCTICAS DESLEALES DE INICIO A PRELIMINAR

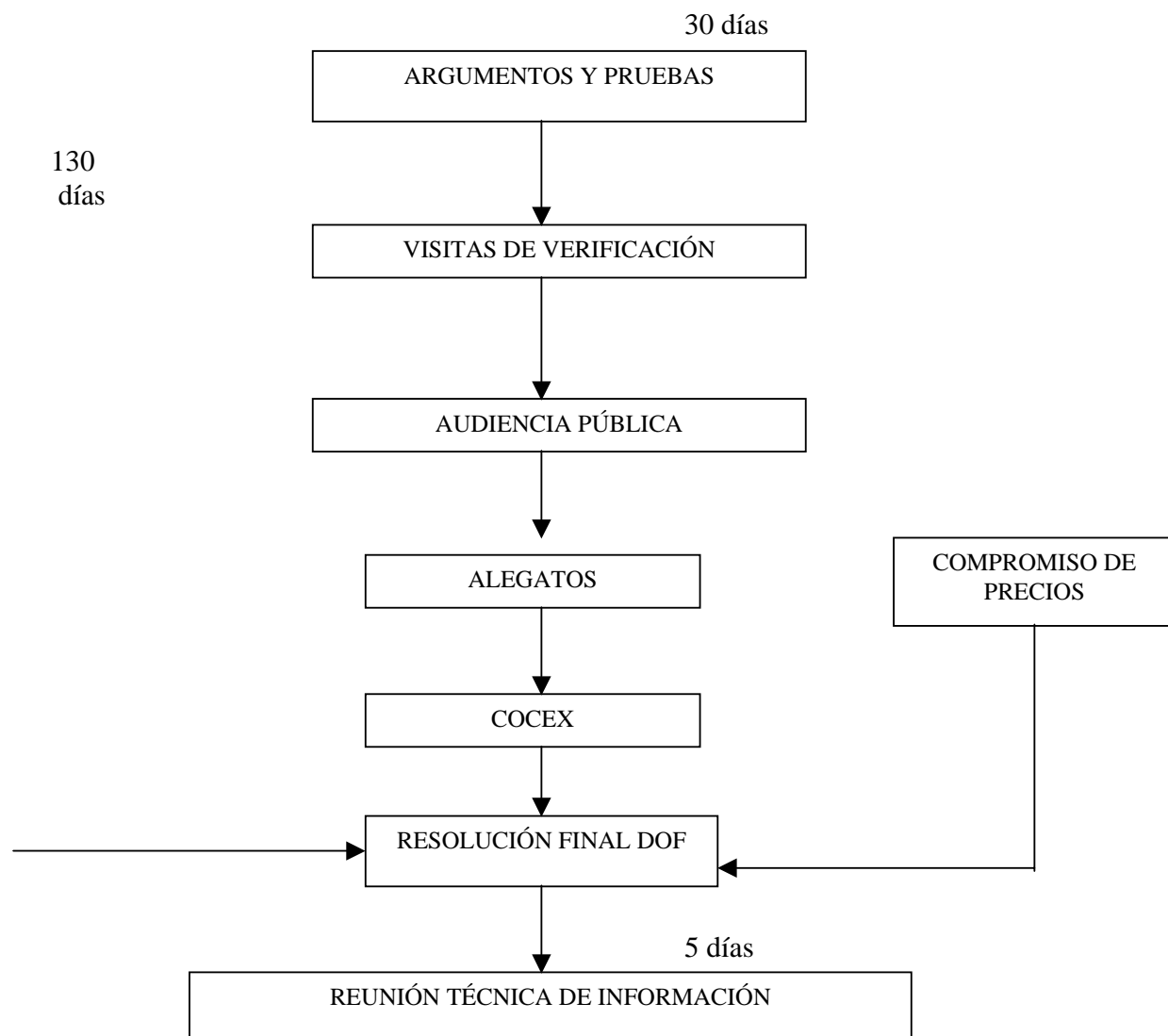




SECOFI. El sistema Mexicano de Defensa contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional. Informe de Labores, 1991 – 1996, Diagrama III.2; p 43

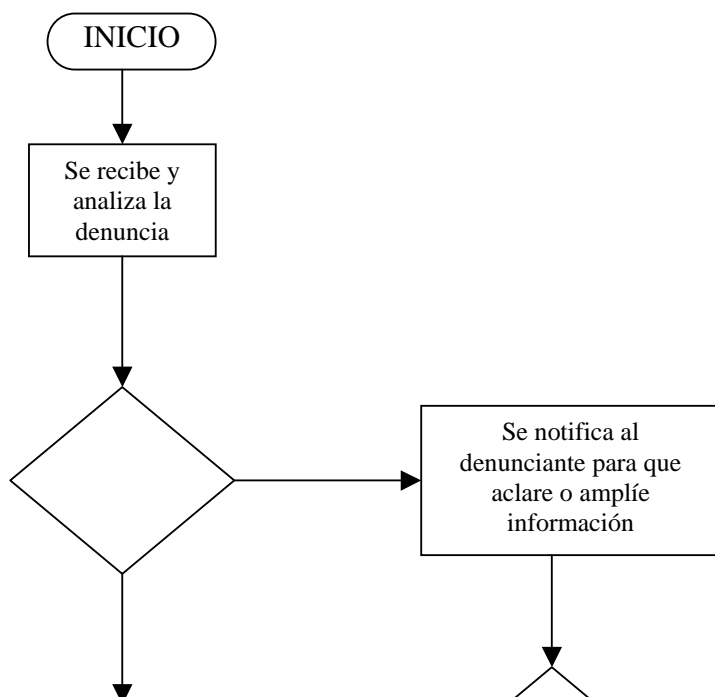
**DIAGRAMA DE INVESTIGACIÓN SOBRE PRÁCTICAS DESLEALES DE PRELIMINAR A FINAL**

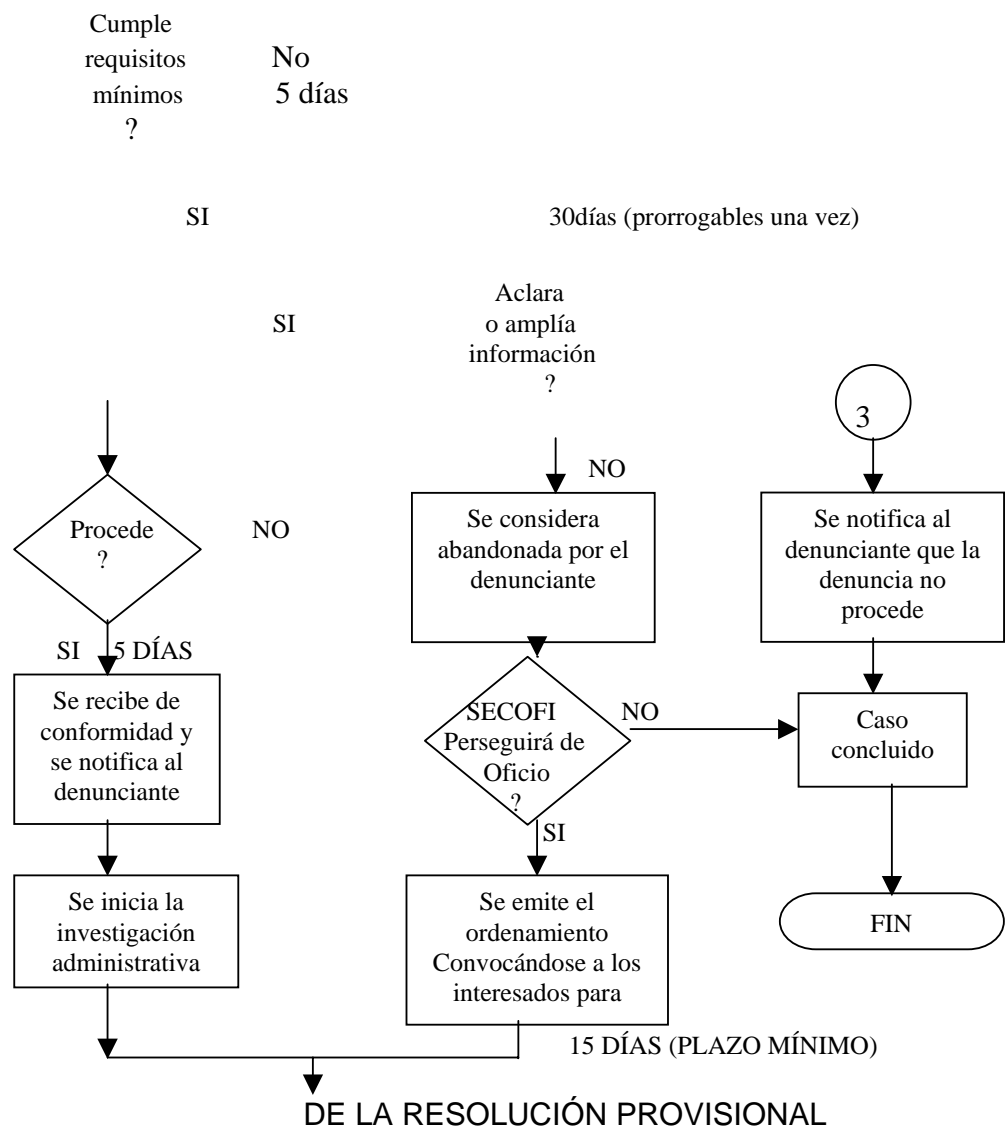




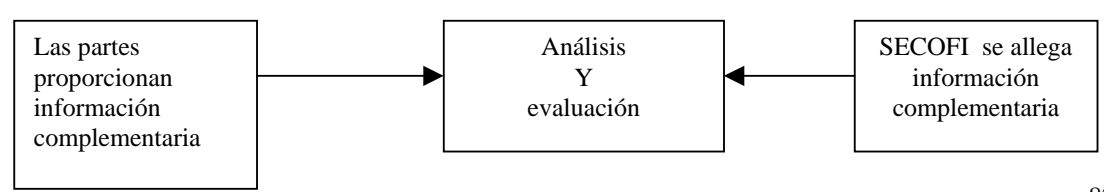
SECOFI. El sistema Mexicano de Defensa contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional. Informe de Labores, 1991 – 1996, Diagrama III.3; p 44

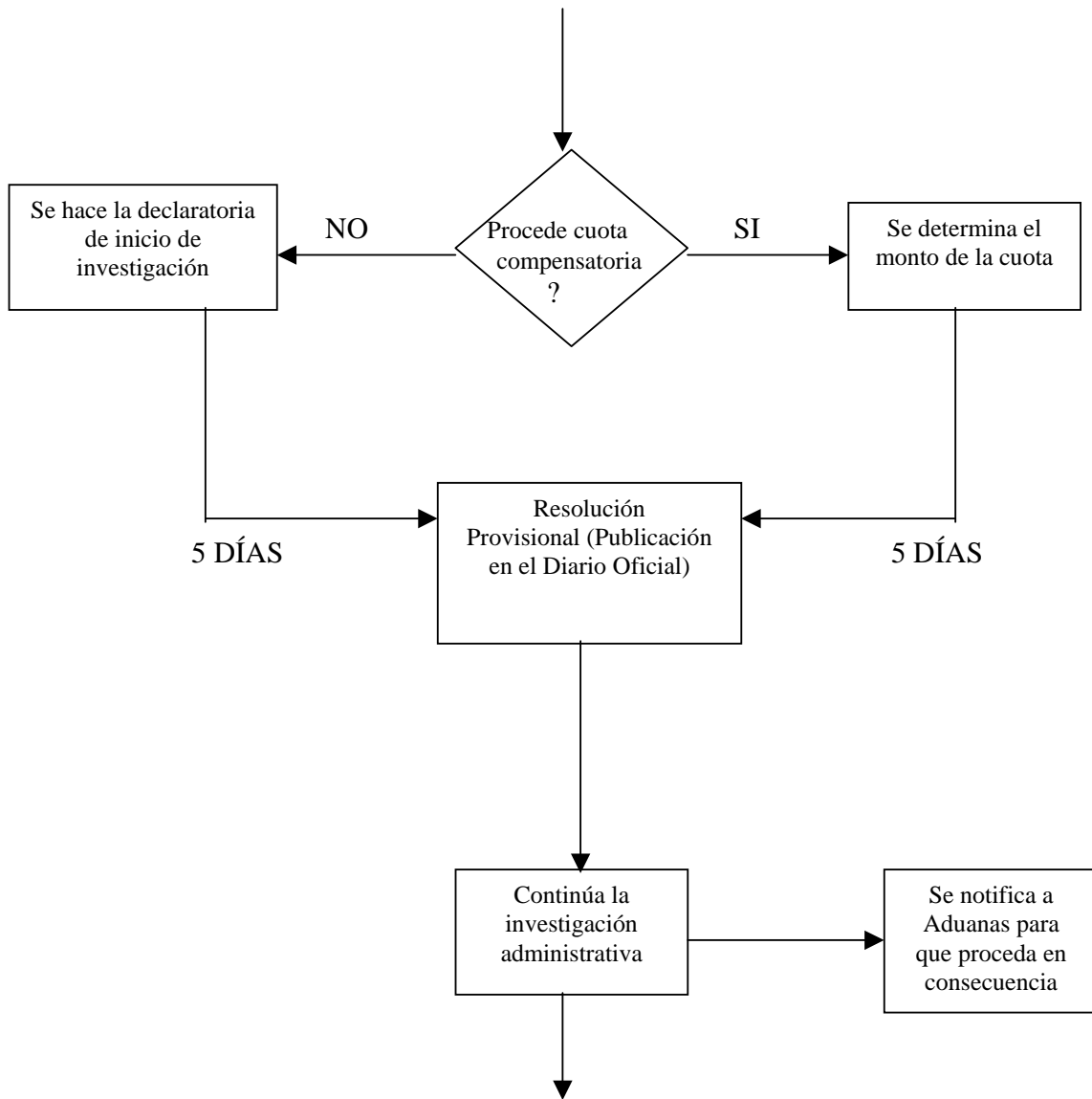
DE LA RECEPCIÓN DE CONFORMIDAD E INICIO DE LA INVESTIGACIÓN





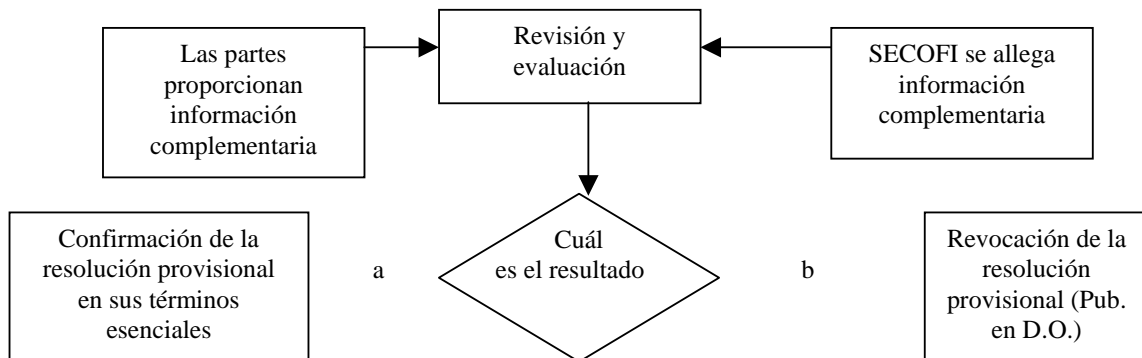
1

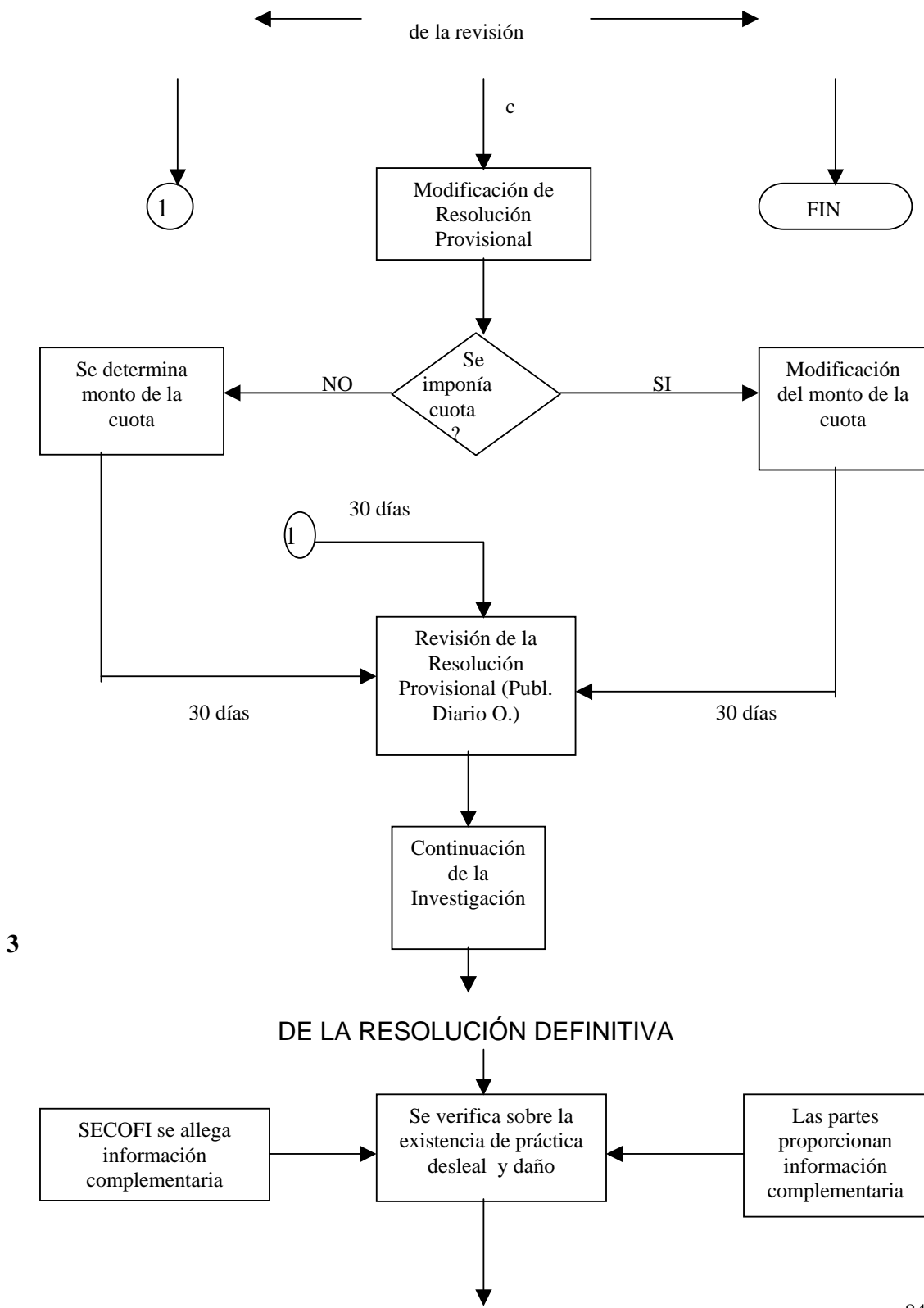




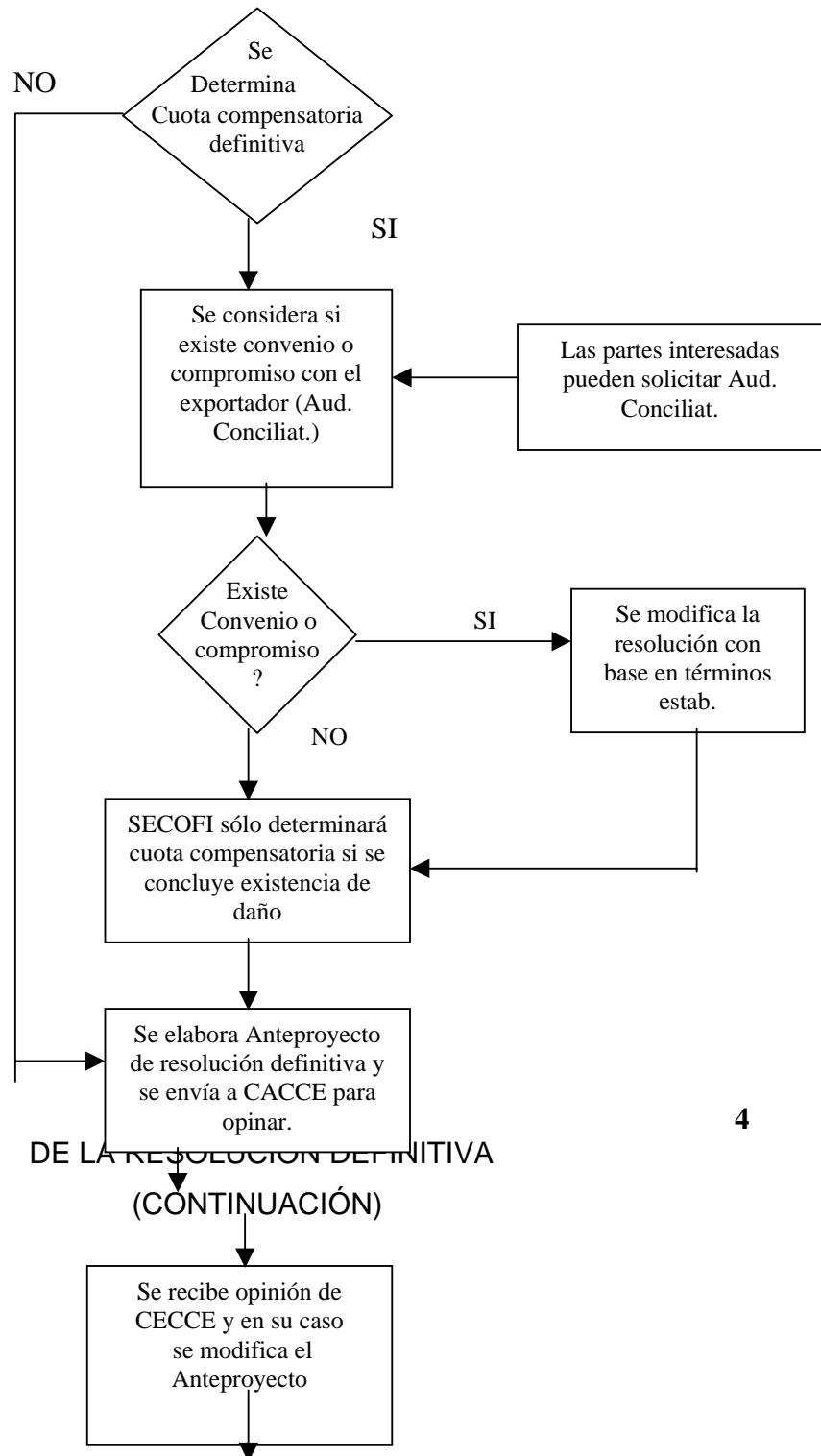
2

### DE LA REVISIÓN DE LA RESOLUCIÓN PROVISIONAL

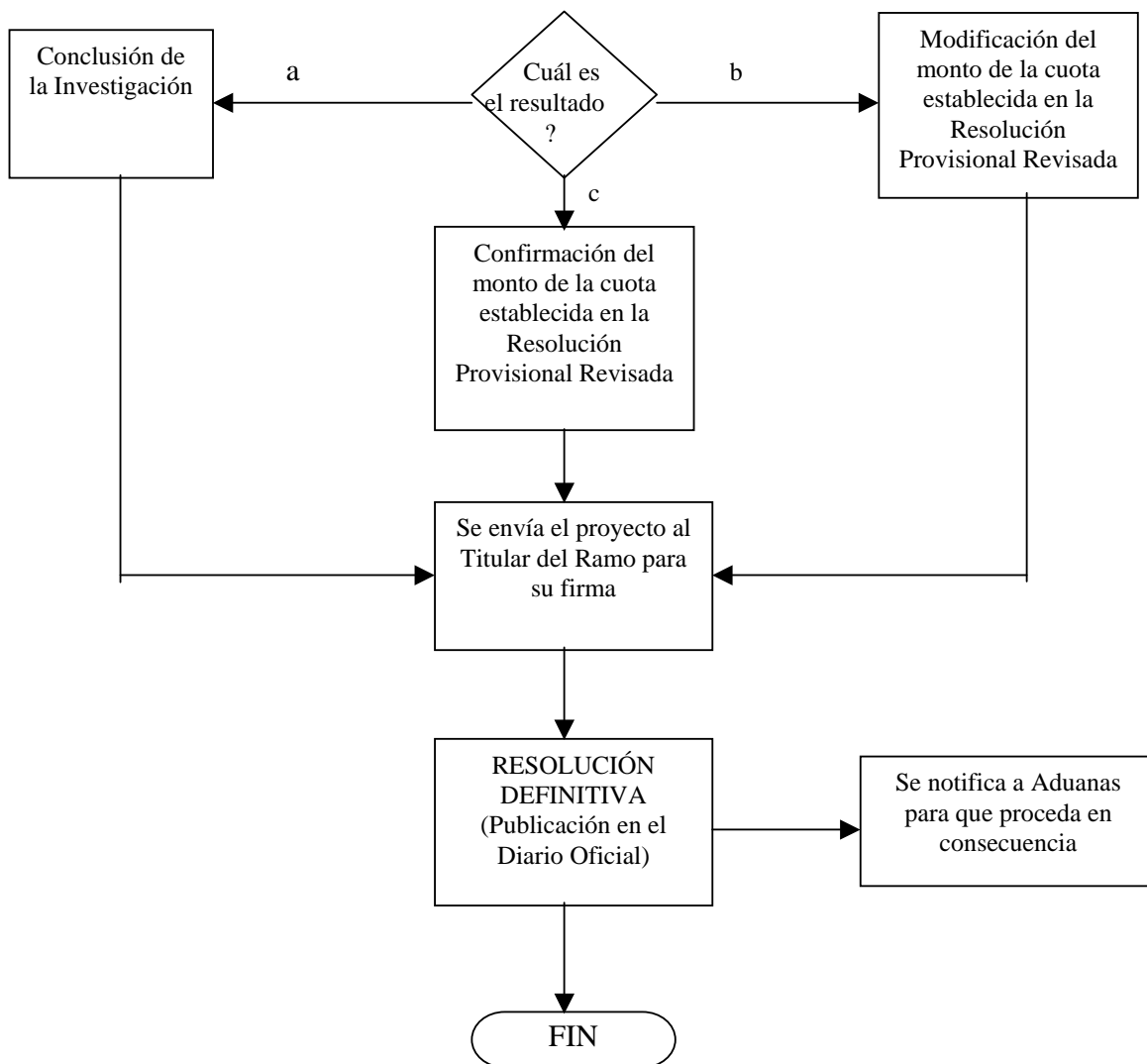




3



4



5

NOTA: Todos los flujogramas (1-5) fueron extraídos de: El Sistema Mexicano de Defensa contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional; Secofi; 1990 pp 21 – 25.

Resumiendo, la legislación mexicana en contra de las prácticas desleales de comercio Internacional se forma por:

\*\* Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos Art. 73, fracción X, y 131,



segundo párrafo.

- \*\* Ley Reglamentaria al artículo 131 Constitucional.
- \*\* Ley de Comercio Exterior y su reglamento.
- \*\* Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional.
- \*\* Código Fiscal de la Federación.
- \*\* Código Fiscal de Procedimientos Civiles
- \*\* Ley Aduanera y su Reglamento
- \*\* Ley del Impuesto General de Importación
- \*\* Reglamento Interior de la Secofi
- \*\* Acuerdo Delegatorio de facultades de la Secofi
- \*\* Acuerdo por el que se establecen reglas de origen a las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación en materia de cuotas compensatorias.

El objetivo de estas legislaciones es tener un mecanismo eficiente y oportuno contra las prácticas desleales de comercio Exterior para evitar el daño a la industria nacional, aun cuando en muchos casos ésta legislación no es muy eficiente.

La legislación mexicana tiene dos procedimientos contra las prácticas desleales de comercio internacional, el ordinario y el de oficio, el ordinario es cuando los productores nacionales presentan una denuncia ante la SECOFI, mientras que en el segundo, la propia Secretaria realiza la investigación sin necesidad de una denuncia.

Entenderemos por dumping, la importación de productos a un precio inferior a su valor normal en el país de origen; y por Subvención el otorgamiento de beneficios directos o indirectos por parte del gobierno para la producción, fabricación o exportación de algún producto.

Toda denuncia presentada ante la Secofi, debe ser presentada por escrito, debiendo contener los siguientes datos:

- ❖ “ Datos del promovente, tales como: nombre domicilio, actividad principal a la que se dedica y, en su caso, el número de miembros de la organización y la participación

porcentual de las mercancías que producen en relación con la producción nacional.

- ❖ Descripción de la mercancía de cuya importación se trate, especificando su calidad comparativamente con la de producción nacional y demás datos que la individualicen, así como el volumen que tenga conocimiento que se ha importado o pretenda importarse.
- ❖ Nombre y domicilio de quienes realizan o pretenden realizar las importaciones, el país de origen o de procedencia. En su caso, la(s) persona(s) que realice(n) la exportación a México, el margen de dumping o subsidio y los demás hechos y datos que hagan presumible la existencia de prácticas desleales, así como los elementos que permitan establecer si la importación referida causa o amenaza causar daño o perjuicio a la producción nacional o se obstaculiza el establecimiento de una industria”<sup>52</sup>

Para sustentar la demanda es necesaria una investigación con documentos que den validez a las acusaciones presentadas, por esta razón se realiza la investigación administrativa la cual fue detallada en los cuadros y flujo gramas anteriores; los pasos de la Investigación administrativa son:

- a) Recepción de conformidad
- b) Resolución Provisional
- c) Revisión de Resolución
- d) Audiencia Conciliatoria
- e) Resolución Definitiva

El Sistema Mexicano para determinar las prácticas desleales de comercio internacional, se puede considerar como un sistema muy completo pero por su diseño y organización muy lento y no proporciona una solución más rápida, aun de forma temporal, ya que las empresas mexicanas no tienen una capacidad muy grande para resistir los embates de una práctica desleal de comercio internacional.

---

<sup>52</sup> SECOFI, Sistema Mexicano de Defensa contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional; INFORMACIÓN BÁSICA; 1990, p 11

### 2.3.2 Estados Unidos.

Para entender el sistema legislativo norteamericano es necesario conocer las leyes en materia de prácticas desleales de comercio exterior. Por esta razón se mencionarán en este apartado las leyes más importantes en la legislación norteamericana, viendo la forma de actuar de sus legisladores y las reformas que la han hecho más completa y en ocasiones más eficaz para lograr sus objetivos; permitiéndoles la aplicación rápida de cuotas antidumping o derechos compensatorios para evitar una supuesta práctica desleal, la cual se ratificará o no posterior a una investigación fehaciente; hecha no únicamente por un órgano sino por varios.

La **Sección 201 del Acta de Comercio** es una cláusula de salvaguarda como remedio temporal autorizando una protección comercial para las industrias domésticas dañadas por la competencia (leal o no).

(ITA) International Trade Administration La **Administración de Comercio Internacional** calcula los subsidios de acuerdo a los beneficios que ellos confieren al productor doméstico. Tiene su base en el GATT; el otro organismo es la ITC (International Trade Commission) **Comisión de Comercio Internacional**.

Un objetivo importante de las leyes de EE.UU. es proteger a los productores de precios con prácticas desleales de comercio, también se observa que los EE.UU. al ser parte del GATT se basan en el art. 6 del GATT.

Las prácticas de dumping violan el código antidumping del GATT el cual autoriza a la parte contratante a remediar las importaciones dopadas introduciendo un derecho antidumping con una cantidad mayor al margen de dumping.

#### **Historia de las leyes antidumping en los EE.UU.**

**Sherman Act.** de 1890 (aplicación extraterritorial) Sección 73 del acta de aranceles.

**Tariff Act** de 1894 uso ilegal al vender productos extranjeros a menor precio que su valor en el mercado estadounidense.

**Revenue Act.** De 1916 aun se encontraba en el intento de “destruir el daño a la industria en los Estados Unidos” fue inefectiva.

**Sección 201 del Tariff Act** de 1921 fue el estatuto básico del antidumping antes del acta del título 6 del **Trade Agreements Act** de 1979 en la cual se da el cambio de *Dumping* a *prácticas predatorias* a *prevención de daño*.

***La ley Antidumping es contenida en el título 6 del Tariff Act de 1930, enmendada por el Trade Agreements Act de 1979.***

Bajo esta ley la Administración de Derechos Antidumping esta dividida entre el Departamento de Comercio (DOC) por sus siglas en inglés y el ITC (International Trade Commission) Comisión Internacional de Comercio.

La tarea del DOC es determinar cuando una importación está dopada y si lo está, determinar el margen de dumping.

La tarea del ITC es determinar si el dumping causa daño o amenaza de daño.

EL DOC tiene dos responsabilidades básicas:

- 1) Determinar si las importaciones son dopadas y
- 2) Estimar el margen de dumping.

Cuando una petición es hecha por la mitad de la industria doméstica alegando que las importaciones que están entrando a los EE.UU. a un precio menor al valor normal y además están causando un daño a la industria doméstica. El ITC inicia una investigación preliminar para determinar si hay una indicación razonable de daño, si no el caso se termina. Al mismo tiempo el DOC conduce una investigación resumida de la petición para determinar si contiene la información adecuada.

Si el ITC determina su investigación preliminar positiva, el DOC conduce una investigación preliminar para determinar si las importaciones son vendidas a un valor menor.

### ***TIEMPO LÍMITE PARA LOS PROCEDIMIENTOS ANTIDUMPING***

### **TIME DEADLINE FOR ANTIDUMPING PROCEEDINGS**

<b>Day (time deadlines)</b>	<b>Action</b>	<b>If negative</b>
1	Petition is filed	<b>No action required</b>
20	DOC summary investigation – if positive, DOC initiates an investigation	Petition is dismissed
45	ITC 60 day review-ifpositive, results are disclosed to parties	Investigation terminated
80	DOC preliminary determination – if positive, suspension of liquidation is initiated	No action required
110 <sup>a</sup>	DOC fin determination – positive, suspension of liquidation is initiated if not already in force.	if Case continues without suspension of liquidation
75 <sup>b</sup>	ITC final determination – positive, an antidumping order is issued.	Investigation terminated
120 <sup>c</sup>		Investigation terminated

- a. Provided the case is not “complex”, and there is a waiver of verification. The deadline for “complex cases” is delayed 50 days; similarly, the deadline is delayed 50 days if verification is required. If the case is “complex” and verification is required, the deadline can be delayed 100 days. The meaning of “complex cases” and “verification” are explained in the appendix.
- b. From the date of the DOC preliminary determination. The DOC final determination can be delayed 60 days upon request by the petitioner in the case of a negative DOC preliminary determination or by the respondent in the case of a positive DOC preliminary determination.
- c. From the date of a positive DOC preliminary determination, and 45 days have elapsed since the positive DOC final determination; the ITC will have at least 45 days from the date of the DOC final determination. If DOC preliminary determination was negative, the ITC will have 75 days from the date

of the positive DOC final determination.<sup>53</sup>

Los tiempos mostrados en el cuadro arriba, son similares a los expuestos por las leyes mexicanas, esto se debe a que ambas tienen como base la legislación del GATT.

Es importante señalar que la ley estadounidense define el término “industria” como a los productores domésticos de un producto similar.

El DOC determina que el dumping existe cuando el margen estimado de dumping es igual o excede  $\frac{1}{2}$  de 1% (0.005 en forma decimal) del precio de los EE.UU.

El objetivo de la determinación preliminar es prevenir un daño irreparable a la industria doméstica durante el curso de la investigación completa; el cual toma un año completo, otro objetivo es terminar rápidamente casos frívolos.

#### Métodos de Medición

El margen de dumping es la diferencia entre el valor del mercado exterior y el precio de Estados Unidos. El margen utilizado en establecer los derechos antidumping se determina en las bases de cada entrada de mercancía. Estos durante el establecimiento del DOC compara el precio de Estados Unidos por el precio dado en la entrada con el apropiado del valor del mercado extranjero en las ventas más cercanas a la fecha.

Cuando no hay un precio o no se tiene acceso a él se realiza una reconstrucción de valor.

El objetivo de los ajustes del DOC es obtener precios ex-factory comparables en el mercado doméstico y en el mercado de Estados Unidos.

Durante la Ronda Kennedy se creó el **Trade Expansion Act de 1962**.

La definición de Subsidios y Dumping de la legislación estadounidense es la siguiente:

“Subsidies and Dumping are two of the most pernicious practices which distort international trade to the disadvantage of United States commerce”<sup>54</sup>

---

<sup>53</sup> TRACY MURRAY, “The Administration of the Antidumping Duty Law by the Department of Commerce” en Down in the Dumps. Administration of the Unfair trade Laws; The Brookings Institution, Washington

Entendiéndose entonces como el dumping y los subsidios dos de las prácticas más dañinas, las cuales distorsionan el comercio internacional siendo una desventaja para el comercio de los estados Unidos.

Las previsiones antidumping de la ley de Estados Unidos se establecen en el título VII del Tariff Act de 1930 la cual fue enmendada por el Trade Agreements Act de 1979.

En una investigación normal de antidumping debe alcanzarse una determinación preliminar dentro de 160 días del llenado de una petición, la determinación final debe hacerse dentro de los 75 días del preliminar. En casos extraordinariamente complicados, la fecha límite para la determinación preliminar podría extenderse por un máximo de 50 días y la determinación final en un máximo de 60 días.

Otra legislación que toca el tema de las prácticas desleales de comercio internacional es la **Sección 406 del Acta de Comercio de 1974**; El Trade Act de 1974 instaló una provisión en la sección 337 del Tariff Act, negociando con otras formas de competencia desleal (infracción primaria de patente)

#### Marco legal

Las previsiones de derechos compensatorios del Tariff Act de 1930 requieren la imposición de un derecho especial en importaciones o de contrapeso; ningún subsidio es dañino si las importaciones subsidiadas no causan un daño material a la industria norteamericana. En principio, el margen de dumping es proporcional a la diferencia entre el valor normal (basado en los precios del mercado doméstico, precios de un tercer país o valor reconstruido) y el precio de ventas en los Estados Unidos de la misma mercancía.

Todos los precios son evaluados en la bodega de la fábrica. Después de que el producto deja la fábrica por varios mercados nacionales, este incurre en diferentes costos de marketing, transporte, seguro, impuestos, y derechos con el precio de la comparación subsecuente, podría ser inválida.

La definición básica del margen de dumping podría escribirse algebraicamente de la siguiente forma.

$$DM = (FV - P_{exp}) / P_{exp}$$

Donde DM es el Margen de Dumping.

FV = valor normal (Fair Value) y  $P_{exp}$  es el precio de los Estados Unidos de exportación. Desde ambos mercados locales y los precios de exportación de Estados Unidos varían con el ITA (International Trade Administration) de 6 meses de investigación.

DM es un precio establecido de acuerdo a estadísticas.

El precursor de las actuales leyes de CVD (derechos de contrapeso); en el Tariff Act de 1897, el objetivo fue específicamente la exportación (bounties) y relacionada a los incentivos de exportación.

El principal estatuto de derechos compensatorios es el título VII del Tariff Act de 1930 el cual se aplica a todos los casos que incluyen a los miembros del GATT; el término subsidio no se define en la sección 303, ya que únicamente establece la elaboración de ejemplos de subsidios en los cuales se aplica la legislación del GATT.

#### Cambios a los estatutos 1974-1988

Acta de Comercio de 1974 (Trade Act) En ésta acta el departamento del Tesoro debería alcanzar las determinaciones finales de un caso antidumping y de derechos compensatorios (de nueve doce meses para casos antidumping y doce meses para casos de derechos de contrapeso) y específicamente en las deducciones y adiciones permitidas para calcular el precio de venta de exportación en los casos antidumping.

Acta de Comercio de 1979. El principal propósito de esta acta fue el aprobar e implementar los acuerdos sobre medidas no arancelarias negociadas en la Ronda Tokio. Límites de tiempo más cortos fueron especificados para determinar dumping o subvención (235 días para dumping y 160 días para casos de derechos compensatorios).



Acta de Comercio y Aranceles de 1984. En ésta acta las previsiones no valiosas para el análisis fueron eliminadas, estas exclusiones van dirigidas al objetivo, el origen de los recursos de los subsidios, y la aplicación del dumping, es decir, se deja fuera el porque y deja únicamente la importancia de la acción y sus consecuencias; teniendo únicamente como excepciones los subsidios existentes para el desarrollo de n sector específico de la industria como lo explica el GATT.

#### OMNIBUS TRADE AND COMPETITIVENESS ACT DE 1988

Esta acta le permite al Departamento de Comercio de los Estados Unidos incluir las importaciones de las partes de un producto en una orden antidumping o de subsidio como si fuera el producto mismo; estas ordenes se pueden extender a terceros países que alteran la mercancía. También se instituyó que toda aquella industria que este sujeta a un subsidio específico se hará acreedora a un derecho de contrapeso. La otra determinación tomada en ésta acta fue el eliminar el drawback en dumping y derechos compensatorios, es decir aun cuando se importe una mercancía que será devuelta al extranjero transformada o no, no habrá devolución de los derechos pagados por dumping o subvención causados por la mercancía.

#### DEFINICIÓN DE VARIABLES

Variable	Definition
Final dumping margin	Weighted average dumping margin calculated by the Department of Commerce (Source: Federal Register).
Changes in the volume of	Percent change in the quantity of alleged dumped imports for the dumped imports two most recent periods reported in ITC material injury reports.

Change in the volume of all	Percent change in the domestic productions for the two most recent imports periods reported in ITC material injury reports..
Changes in domestic most recent productions	Percent change in the domestic production for the two periods reported in ITC material injury reports.
Changes in exchange rate	(Absolute value of the) percent change in the foreign currency (absolute value) value of the dollar. The base period is the quarterly average one year before the filing of the petition. The second period is the average for the quarter in which the petition was filed (source: International Financial Statistics).
Domestic wage	The domestic hourly compensation for production workers in the petitioning industry for the period most recently reported in the ITC material injury reports.
Number of Production	Total number of domestic production workers in the petitioning workers industry
BIA. DUM	BIA.DUM takes on a value of 1 if the DOC used best information available in the AD case. BIA.DUM equals 0 otherwise (source: Federal Register).
SENATE. DUM	SENATE. DUM takes on a value of 1 if petitioning Industry production facilities are located in a state represented on the Senate trade subcommittee.
HOUSE. DUM	HOUSE. DUM takes on a value of 1 petitioning industry production facilities are located in a congressional district represented on the House trade subcommittee.
JAPAN. DUM	JAPAN. DUM takes on a value of 1 if a case involves

imports from Japan.

LDC. DUM

LDC. DUM takes on a value of 1 a case involves imports from nonsocialist country from the nonindustrialized world. Newly industrialized countries if the Far East are excluded.

Source: Unless otherwise noted, the data source is International Trade Commission material injury reports.

\*\* Fuente: BOLTUCK RICHARD , LITAN ROBERT E.; DOWN IN THE DUMPS Administration of the Unfair Trade Laws; The Brookings Institution, Washington, D.C., 1991, p274

## **CONCLUSIONES**

Cómo hemos visto a lo largo de este capítulo las legislaciones existentes para frenar las prácticas desleales de comercio internacional tienen varios usos, ya sea para frenar una verdadera práctica desleal o para frenar el libre comercio cuando un país se siente amenazado, es entonces cuando una barrera al comercio se puede convertir en una práctica desleal según el uso que se haga de la misma; aun cuando esto es cuestión de percepción, porque mientras a un país en este caso México o Estados Unidos se siente amenazado en su industria puede alegar la existencia de una práctica desleal, utilizando una barrera al comercio como es el caso de cuotas o permisos haciéndolo sólo para protegerse, y utilizando todos los medios posibles para demostrarlo.

En algunas ocasiones se realizan las investigaciones y se imponen cuotas temporales debido a la presión ejercida por los productores nacionales, las más de las veces son los productores estadounidenses, ya que tienen una mejor organización que los mexicanos y tienen la capacidad de ejercer presión; y el gobierno estadounidense con fines electorales hace o no caso de las demandas y alarga las resoluciones de las mismas para beneficio de sus productores, o bien declara la culpabilidad del otro país con tal de

mantener su estabilidad sea o no culpable, dándole a todo un manto de veracidad y legalidad para evitar una refutación de la decisión.

Un grave problema es la falta de conocimiento a fondo de los casos o la gravedad de los mismos, o bien la existencia de otros intereses y que tan dispuesto esté el Estado Mexicano a sacrificar a sus productores nacionales debido a que una decisión en contra de los Estados Unidos, puede propiciar que otro sector de la economía de la vida política de México sea afectado por la estrecha interrelación de los sectores económico, político y social en México.

Las legislaciones internacionales como es el caso del GATT por la falta de voluntad de los Estados y por la misma ambigüedad que éste presentaba era necesario renovarlo o crear algo que lo sustituyera y fuera más incluyente que este Acuerdo, por lo cual se crea la OMC, Organización Mundial de Comercio, la cual tiene sus bases en el GATT y defiende los objetivos que lo fundaron pero logra una aplicación y una obligatoriedad que el GATT nunca logró, esto crea un escenario más para poder llevar a cabo un análisis de una demanda de práctica desleal de comercio, en donde se espera sea más imparcial que el análisis hecho por un país; aun cuando toda vía no adquiere toda la fuerza necesaria, debido a su corta edad.

Dos aspectos importantes la OMC desde que surge en la Ronda Uruguay es la modificación, y ampliación del Código Antidumping del GATT y del Código de Subvenciones, convirtiéndose ahora en Acuerdos, y debido a la decisión de quien firme un acuerdo salido de la Ronda Uruguay firma por consiguiente todos, sin excepción, no hay lugar a que como en Rondas anteriores no todos los miembros del GATT eran suscriptores de sus tratados, por consiguiente perdía fuerza y sus decisiones tenían carácter únicamente de recomendación. Ahora podemos considerar que la OMC es una Organización más completa y que realmente fue una mejora hacia lo que era el GATT.

En el plano bilateral de México – Estados Unidos es importante porque ambos son suscriptores de los Acuerdos Antidumping y de Subvenciones y medidas compensatorias, y no como antes en donde México no había aceptado el Código de Subvenciones del GATT;

si se aplicarán las leyes tal y como deben ser y no como son, es decir sin que ningún elemento extraño al caso interfiriera (intereses) la solución de los casos de prácticas desleales serían más fáciles de solucionar.

Si desmenuzamos un poco la legislación norteamericana y la mexicana en materia de prácticas desleales de comercio encontraremos que ambas tienen sus bases en el GATT y que únicamente las fueron acoplando a su realidad económica, comercial y social de su país; en realidad ambas legislaciones son muy similares, por lo cual no es tan complicado que las legislaciones internas confluyan con la estipulada en el TLCAN en el capítulo XIX.

Nuestro caso es sólo uno más de los muchos que se presentan cada año, sólo que este ha tenido la particularidad de ser un caso repetitivo ya que en la década de los 70's se tuvo el mismo caso diferente tipo de solución. En esta ocasión la apertura comercial y las relaciones políticas con EE.UU. marcan de forma radical las diferencias aunadas a su contexto histórico.

La legislación mexicana es muy amplia y muy completa puede aun tener sus mejoras para evitar que por cuestiones administrativas de tiempo en el momento en que se determine que realmente se ha incurrido en una práctica desleal o subvención por un tercero el daño sea prácticamente irreparable, en ese sentido debemos adoptar un poco lo que utilizan los Estados Unidos, dan un periodo muy corto de tiempo entre la denuncia y la primera acción, con lo cual evitan que si realmente es un daño se frene a tiempo y no cuando como en la situación de México la industria haya recibido un daño severo que afecte a los productores en el sentido de que deban de cerrar sus puertas, lo cual tiene implicaciones aun mayores ya que no sólo se tiene un daño comercial, sino social, por las fuentes de empleo que se pierden.

### **3. Caso del Jitomate**

Todos los procesos de mundialización tienen dos tipos de consecuencias negativas en el bienestar, una es la pobreza transitoria asociada a la actualidad económica mostrándose en la pérdida de empleo menor rentabilidad de las actividades que compiten internacionalmente y en general la devaluación que ocurre antes de la apertura comercial.

El segundo es el efecto de exclusión del proceso de mundialización en el cual las familias que eran pobres continúan siendo pobres, abriendo la brecha divisoria cada vez más entre la clase baja, media y alta, evitando que las dos primeras suban al siguiente

escalón.

México es un caso claro ya que hay un número muy grande de pobres en donde la movilización social es muy lenta y casi nula.

En el TLCAN como en todo proceso de integración económica hay ganadores y perdedores, es decir es un juego de suma cero, en donde cuando sea positivo para alguna de las naciones será negativo para la otra en cuestión, por las asimetrías entre una y otra.

Los cambios en el comercio en 1994 y 1995 en el TLCAN conducen a análisis erróneos debido a que fueron afectados por acontecimientos macroeconómicos ajenos al TLCAN.

“El desastre de la economía mexicana no es primordialmente imputable al TLCAN. Es producto de la estrategia económica de la cual la adhesión de México al TLCAN es parte integral, basada en una apertura comercial unilateral y abrupta; una severa reducción de la participación del Estado en el fomento económico; una precipitada liberalización del sistema financiero; y una política cambiaria y crediticia que ha privilegiado la estabilidad monetaria sobre el crecimiento económico, el empleo y el bienestar social.”<sup>55</sup>

Las facilidades de acceso al mercado de EE.UU. no se han incrementado, los casos del transporte, el atún, acero, jitomate, aguacate, cemento, escobas de mijo etc., muestran que el TLCAN no es un instrumento suficiente para disminuir el proteccionismo moderno de EE.UU; pero la culpa gran parte es de México ya que en 1991 cuando los países industrializados miembros de la OCDE sometían a regulaciones no arancelarias al 48.5% de sus importaciones, en México sólo el 9.2% de las importaciones estaban sujetas a regulaciones no arancelarias<sup>56</sup>

Al entrar al TLCAN las características esperadas de las ventajas competitivas agrícolas en México eran que incrementarían sus exportaciones de hortalizas, frutas y nueces, que son cultivos intensivos en fuerza de trabajo.

---

<sup>55</sup> José Luis Calva Téllez “La economía Nacional y la Agricultura de México a tres años de operación del TLCAN” en TLC y Agricultura ¿Funciona el experimento?, CIESTAM, UACH, TAMRC, CNAS, CONACYT, CSWHT, CIBER., México, 1998 p 87.

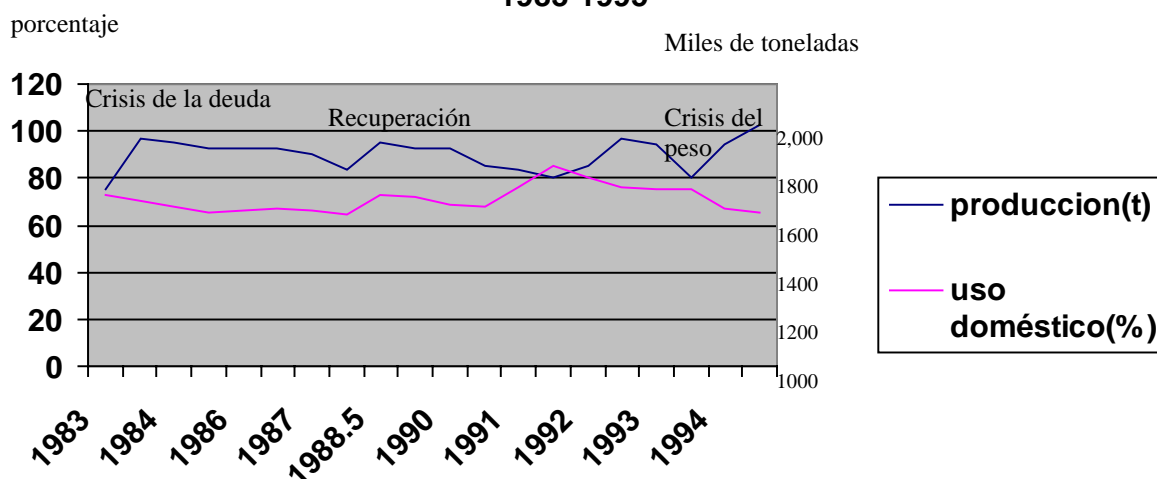
<sup>56</sup> Datos obtenidos de: OP CIT p 92

Los productos que respondieron a lo esperado fueron los que tienen mayor elasticidad de precio en Estados Unidos, como son el café, productos de origen animal, jitomate, y pimientos.

El caso del jitomate rojo es importante debido a que en México se logró combinar las ventajas estacionales y de mano de obra barata con tecnología de producción, la adopción de variedades de conservación extendida en almacén y utilización de una fuerte organización de los productores.

Esto no es gracias al TLCAN ya que el cambio se venía dando hacia varios años atrás. La producción de jitomates no ha tenido una muestra significativa ascendente desde 1984, lo que ha variado es el destino de la producción entre el mercado interno per cápita y al tipo de cambio real.

### Exportaciones mexicanas de jitomate a Estados Unidos, 1983-1995





Fuente: Alain de Janvry y Elizabeth Sadoulet “ El TLCAN y la Agricultura: Evaluación Inicial” en TLC y Agricultura ¿Funciona el experimento?, CIESTAM, UACH, TAMRC, ET AL. México, 1998, p24.

Como se puede apreciar en la gráfica la producción de Jitomate casi siempre ha estado mucho más arriba que el consumo nacional, pero posterior a la crisis del 94 la producción tuvo un repunte considerablemente mayor , aunado a que el consumo nacional disminuyo abrió una brecha entre ambos, lo que permitía una mayor cantidad de producto libre para exportarse y gracias al implemento tecnológico en el Estado de Sinaloa uno de los principales productores de jitomate junto con la mano de obra barata de México coadyuvo a que el jitomate se volviese un producto muy competitivo.

Al entrar al TLCAN algunas hortalizas y frutas se liberaron durante las temporadas del año en que los productos de origen mexicano son complementarios a los estadounidenses como son: los pepinos, las guayabas, los mangos, las fresas, los tomates, las berenjenas y los chícharos.

También con base en las temporadas de cosecha, Estados Unidos estableció salvaguardas para otras hortalizas que se consideran sensibles, éstas limitan la cantidad de importaciones según la temporada.

“Las importaciones estadounidenses de jitomate tienen un límite de 172.3 mil toneladas para el periodo del 15 de noviembre al 28/29 de febrero y de 165 mil del 1 de marzo al 14 de junio “<sup>57</sup>

La producción de los cultivos más importantes de México ha tenido altibajos en 1994-1995, el del jitomate se deprimió.

**México. Producción física de frutas y hortalizas**  
**(tasa de cambio promedio trianual)**

Año	Aguacate	Chile	Fresa	Jitomate	Limón	Manzana	Naranja	Plátano
-----	----------	-------	-------	----------	-------	---------	---------	---------

<sup>57</sup> Antonio Yúñez-Naude “ El TLC, las reformas de cambio estructural y la agricultura mexicana” en TLC y Agricultura ¿Funciona el Experimento?, De. Varias, México 1998, p115,

83-85/80-82	5.09	12.85	10.43	17.10	21.55	17.09	-1.87	21.11
86-88/83-85	-19.54	12.37	-4.74	-28.23	-11.98	22.35	7.24	-15.81
89-91/86-88	65.84	10.91	43.74	64.90	4.55	3.40	17.17	18.53
1992/89-91	12.05	27.55	-18.73	-25.16	6.97	20.46	9.51	10.29
1993/1992	-2.10	0.85	24.86	19.77	-6.73	-10.11	14.64	5.32
1994/1993	12.78	-12.38	0.46	-19.16	12.16	-9.31	9.52	4.01
1994/19995	12.78	-12.38	0.46	-19.16	12.16	-9.31	9.52	4.01

**Fuente:** Salinas de Gortari. Sexto Informe de Gobierno, pp167, Poder Ejecutivo Federal, Segundo Informe de Gobierno 1996; SARH, datos actualizados desde 1989 con el Anuario estadísticos de la producción agrícola

**Fuente:** Antonio Yúñez-Naude “ El TLC, las reformas de cambio estructural y la agricultura mexicana” en TLC y Agricultura ¿Funciona el Experimento?, De. Varias, México 1998, p132.

La producción hortícola de México está fragmentada en zonas productoras.

Para la exportación en Fresco:

Sinaloa (invierno)

Sonora (primavera temprana)

Baja California (verano)

Hortalizas para su transformación:

Sinaloa (pasta de tomate) invierno.

La producción de hortalizas para la exportación está en pocas regiones aptas para producir en invierno y cercanas al mercado estadounidense.

Sinaloa: Valle de Culiacán, Guasave y los Mochis.

Baja California: Valle de San Quintín y Valle de Mexicali- San Luis Río Colorado.

Sonora: Valles de Yaqui y Mayo.

### México: principales características de las zonas hortícolas de exportación

Zona	Superficie de exportación	Principales hortalizas	Características Tecnológicas	Características de Mercado
SINALOA	46,000	JITOMATE CHILE BELL CLABAZA	Jitomate divino(ESL), riego por microaspersión, tecnología israelita y holandesa, plasticultura, soleación, automatización.	Exportación en invierno y primavera; competencia con Florida; integración con Jalisco, BCN y BCS. , para extender el periodo de oferta; estrategia de oferta durante todo el año; la integración con Florida inició en 1990 como tendencia nueva.
BAJA CALIFORNIA NORTE	7,000	JITOMATE CEBOLLIN CILANTRO	Alta tecnología procedente de Estados Unidos	Exportación en verano y otoño; integración y coordinación con California y Arizona en Estados Unidos.

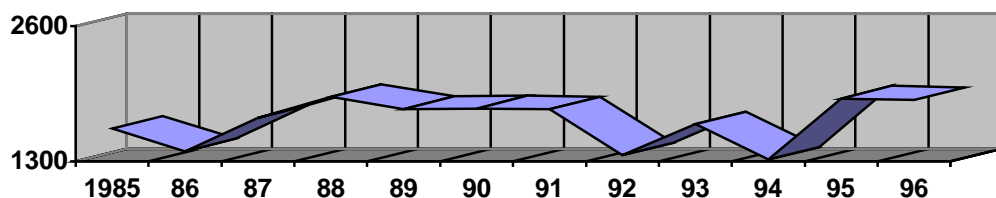
Fuente: Rita Schwentesius Rindermann, Manuel Angel Gómez Cruz “ Competitividad de hortalizas mexicanas en el mercado norteamericano. Tendencias recientes en el marco del TLC” en TLC y Agricultura ¿Funciona el Experimento?, ED. Varias, México 1998, p132.

Entrando con mayor profundidad al caso se ve que en el primer Semestre de 1996 las exportaciones de jitomate totalizaron 361.3 millones de dólares lo cual es una caída del 22.5%<sup>58</sup> respecto al monto vendido en 1995 (mismo periodo) esta disminución se debe a que algunas variedades del jitomate de origen mexicano tuvieron una disminución en el precio.

Aun así las ventas del jitomate mexicano en los mercados internacionales continúan siendo la segunda fuente generadora de divisas de todos los productos agrícolas nacionales exportados únicamente por debajo de las ventas de Café.

<sup>58</sup>FLORES E. RAUL. “Desciende 22.5% el valor de las exportaciones de jitomate” EL FINANCIERO , Agroindustria Análisis, miércoles 18 de septiembre de 1996.

**PRODUCCION NACIONAL DE JITOMATE**  
Miles de toneladas



Fuente: Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural

**Publicada en:**

Flores E. Raúl. “Desciende 22.5% el valor de las exportaciones de jitomate” en el El Financiero, Agroindustria Análisis, México, D.F., Miércoles 18 de septiembre de 1996.

De acuerdo a datos del Financiero la producción nacional de Jitomate en 1996 se estimó en 1 millón 907 mil toneladas lo cual equivale a un 31% superior a 10 años atrás, lo que significa que el jitomate mexicano es cada día más productivo, lo cual le permite reducir costos de producción y en consecuencia el valor del producto.

Sinaloa es el principal productor de jitomate en México ya que participa con el 46% de la producción total, es seguido por Baja California que tiene el 11%

El cultivo del jitomate es de Riego, lo cual asegura la mayor producción y por consiguiente altos niveles de rendimiento llegando hasta 35 toneladas por hectárea, sobrepasando la media nacional de 20 toneladas por hectárea.

El destino principal de la producción de estos dos estados es la exportación hacia los Estados Unidos, aun cuando su característica es de complementariedad más que de competencia con el producto de Florida, debido a que en estas fechas el producto

americano no es suficiente para toda la demanda existente, porque los productores de Florida tienen problemas con las heladas y esto baja su producción, por lo que la exportación del jitomate mexicano es estacional y complementaria.

**Florida: fenómenos y consecuencias del clima adverso durante 1994/95 y 1995/96**

Del 14 al 20 de noviembre de 1994, Huracán Gordon	Inundaciones en la región sureste, pérdidas significativas en Dade Country
Otoño 1994, vientos y lluvias fuertes	Daños en las regiones sur y central
Temperaturas bajas en febrero de 1995	Reducción de la superficie cosechada y de rendimientos para la mayoría de las hortalizas
Septiembre y octubre de 1995 lluvias y vientos fuertes en el sur y centro de florida	Daños a frutas y flor de hortalizas, retraso en la siembra de la mayoría de las hortalizas.
8 de enero de 1996, helada de corta duración	Pérdidas ligeras en el centro y pocas áreas del sur.
4 de febrero de 1996 helada	Daños de hortalizas en el centro y suroeste de Florida. Daños ligeros en la región de Lake Okeechobee y la costa baja del este. Los daños se estiman en 100 millones de dólares*, o sea una pérdida del 10%.
Marzo de 1996, lluvias fuertes	El grueso de la cosecha durante febrero y marzo no reunió los estándares de calidad. Aumento de los precios por arriba de los promedios históricos**
19 de enero de 1997, helada	Destrucción de la cosecha en el sur de Florida.

\* CNNfn archive, 19 de febrero de 1996

\*\* Inclement weather contributes to food price rise. West Lafayette, Ind. 17 de marzo de 1996.

Fuente: USDA, Marketing Florida vegetables. ; USDA – Florida Agricultural Statistics Service, State Statistical Report, 1996, USDA/NASS, Vegetables, abril de 1996, p10.

Fuente:: Rita Schwentesius Rindermann, Manuel Angel Gómez Cruz “ Competitividad de hortalizas mexicanas en el mercado norteamericano. Tendencias recientes en el marco del TLC” en TLC y Agricultura ¿Funciona el Experimento?, ED. Varias, México 1998, p200.

Los costos de producción del jitomate mexicano son 20% menores a los estadounidenses por la mano de obra, la renta de la tierra, fertilizantes y maquinaria, pero todas estas ventajas competitivas se diluyen frente a los altos costos de transporte y comercialización del producto exportado, lo cual al llegar el producto final empacado y puesto en el mercado estadounidense sea en ocasiones mayor en 11% respecto al jitomate norteamericano.

Este producto se podría reducir si estados Unidos no hubiese tomado la decisión unilateral de suspender las disposiciones de transporte transfronterizo pactadas dentro del TLC.

El problema del jitomate inició oficialmente el primero de Abril de 1996 al presentarse la demanda de dumping del jitomate rojo mexicano durante la temporada invernal, ante la Comisión Internacional de Comercio (ITC) y el Departamento de Comercio, (DOC) por sus siglas en inglés. Se considera un problema con inicios en 1994, no sólo porque en esa fecha entra en vigor el TLC, sino por que los periodos que analizan las autoridades de Estados Unidos son en invierno de 1995 y el de 1994.

### **3.1 Causas**

México forma parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), este tratado ha incrementado la relación comercial bilateral entre México y Estados Unidos desde que entro en vigor en 1994, de acuerdo a datos de Notimex publicados en el Financiero el 19 de agosto de 1996 el intercambio comercial pasó de 79 mil millones de dólares en 1993 a 100 mil millones en 1996.

En 96 el 86% de las exportaciones mexicanas tenían como destino final los Estados Unidos.

El problema de la acusación de Dumping en el caso del jitomate tiene varias vertientes.

“Desde 1937, el Agricultural Marketing Agreement Act regula todos los Acuerdos y Ordenes de Mercadeo; dentro de ellos el de importación de jitomate fresco.

Esta disposición fue modificada en 1956 por la Orden de Mercadeo de jitomate de Florida, y a partir del ciclo 1968/1969 se definieron diferentes estándares de Agricultura de EE.UU. (USDA) confirmó la definición y a partir de entonces todas las importaciones de jitomate se han basado en el requerimiento de tamaños mínimos y grados de maduración establecidos en la Orden de Mercadeo de Florida, restringiendo las importaciones mexicanas de jitomate rojo y aumentando los precios para el jitomate de Florida. En 1976, los productores de Florida iniciaron presiones políticas para cambiar los requerimientos del empaque para tomate fresco importado, con los mismos objetivos.

En 1978 se inició entre ambos países un largo conflicto conocido como la “guerra de tomate”, que finalmente se decidió a favor de México en 1985. En 1995 y 1996, una vez más, los productores de Florida acusaron a México del daño a la industria nacional y de dumping, por vender a un precio injusto”<sup>59</sup>

Como ya se había mencionado el jitomate esta sujeto a una cuota temporal, sin embargo en 1996 se trató de cambiar a una cuota semanal por la parte estadounidense, esta propuesta no prosperó por que sería un acto unilateral y significaría una violación al TLCAN.

Adicional a la acusación antidumping había un problema relativo al etiquetado, el gobierno de Florida había diseñado un impuesto de inspección, el cual se eliminó.

Se argumento la necesidad de establecer la salvaguarda 201 a causa de los daños que estaba ocasionado el jitomate mexicano, por lo cual los productores

---

<sup>59</sup> : Rita Schwentesius Rindermann, Manuel Angel Gómez Cruz “ Competitividad de hortalizas mexicanas en el mercado norteamericano. Tendencias recientes en el marco del TLC” en TLC y Agricultura ¿Funciona el Experimento?, ED. Varias,México 1998, p180-181.

estadounidenses necesitaban protección, después de investigaciones las autoridades estadounidenses negaron la imposición de la salvaguarda 201, ya que no había necesidad de proteger a sus productores.

Todas estas acciones que se habían intentado contra el jitomate mexicano no habían dado resultado, aunado al pensamiento estadounidense de que el mexicano siempre va a descomponer todo, se iba adueñar de sus empleos y ahora de sus mercados, esto no es verdad, ya que la capacidad de producción norteamericana es mucho mayor a la mexicana, pero como Estados Unidos a pesar de abanderarse con el libre comercio, la apertura de fronteras, permitir el libre paso, el no permitir la utilización de las barreras al comercio, lo único que no fue aclarado es que era correcto exigirles a los demás, más no que el fuera a permitirlo para sí, ya que continúa siendo un país proteccionista que se valdrá de cualquier medio “legal” para “protegerse”.

### ***3.2 Desarrollo del Conflicto***

El conflicto se inició oficialmente al establecerse la demanda de dumping contra el jitomate mexicano ante la Comisión Internacional de Comercio (ITC) el 1 de Abril de 1996, se le dio el seguimiento formal de la investigación preliminar para poder dar una resolución el 5 de septiembre de 1996, cuando se impuso un arancel a los productores mexicanos a sus exportaciones a los Estados Unidos; uno de las características del sistema estadounidense es que es mucho más eficaz que el mexicano para defender sus intereses, debido a que estaban cerca las elecciones presidenciales en este país y siendo Florida y California dos estados importantes para las reelecciones por el peso que tienen electoralmente era necesario tener satisfechos a los electores no importando que tengan o no razón



“La investigación de dumping es prácticamente imposible que resulte favorable a los productores de México, debido a que la Unión americana va a encontrar lo que está buscando y va a ver lo que quiere ver”<sup>60</sup>.

Lamentablemente esto es cierto, ya que la ley siempre dependerá no sólo de los hechos reales, sino de su interpretación y la forma de aplicarla. En nuestro caso se conjuntaron aspectos no sólo económicos sino políticos, lo cual llevo a viciar el proceso, además de que no debemos olvidar nuestra dependencia de los EE.UU., si bien en muchos casos son interdependientes, pero esto también dependerá del contexto, el caso del jitomate se enmarco en un año electoral para EE.UU. por lo que la cita anterior como veremos al final del caso tiene una gran aplicación.

Son seis las empresas exportadoras investigadas, cuatro de Sinaloa y dos de Baja California.

#### BAJA CALIFORNIA

RANCHO LOS PINOS ----- LUIS RODRIGUEZ  
EXPO FRESH ----- SALVADOR GARCIA

#### SINALOA

TAMAZULA----- GRUPO CANELOS  
SANTA ANITA----- ARTURO LOMELÍN  
LA YORI----- RAMIRO CASTRO  
EMPRESAS DE ERNESTO CHAVARRIA--- ERNESTO CHAVARRIA

Adicional a la demanda antidumping estaba la imposición de la Salvaguarda 201 por parte de Estados Unidos que pretendía proteger a los tomateros estadounidenses por supuestos altos volúmenes del jitomate mexicano, superiores a los producidos por ellos,

---

<sup>60</sup> Rodríguez Luis Dirigente de la Asociación de Productores de Hortalizas .  
Rquejo Alarcón Victor., “Resignados, los productores de tomate a pagar arancel a EU.” En EL FINANCIERO, México, 2 de septiembre 1996.

afortunadamente esta salvaguarda fue negada por las autoridades de Comercio debido a que no se pudo probar que esto fuese cierto.

El Departamento de Comercio de Estados Unidos pospuso para el 7 de octubre de 1996 la resolución de la demanda antidumping promovida por productores de Florida contra el jitomate mexicano, la cual estaba programada para el jueves 5 de septiembre de 1996.

Sin embargo la incertidumbre continuaba debido a que pudiera determinarse un margen de dumping alto, significando de un 15 hasta un 30% del valor de las ventas, cuando en realidad no hay dumping, sino que la productividad mexicana en este producto se ha incrementado, lo cual baja los costos de producción ya que tan sólo en Baja California en 1994 se produjeron 175 mil toneladas de tomate, pero al año siguiente la producción llegó a 270 mil toneladas debido a que se amplió la superficie de siembra.

En invierno (inicia el 15 de Noviembre y termina el último día de febrero (28-29)) Sinaloa exporta a Estados Unidos 500 millones de dólares en jitomate y Baja California hace lo propio en el verano (1 marzo – 14 junio) con 100 millones; el aplicar un castigo antidumping mermaría el ingreso de divisas a México, además de afectar a la actividad ya que habría una eliminación de personal para poder equilibrar los costos, las ganancias y las pérdidas.

La decisión que se tome en octubre afecta las exportaciones de Sinaloa en invierno, las cuales empiezan a mediados de Noviembre y para Diciembre o Enero que tengan una resolución final que corrija o sostenga la decisión anterior en el caso de que bajara el porcentaje, el daño hecho a la economía mexicana en particular a este sector será inminente.

Un problema que se ha detectado en la investigación es que Estados Unidos esta tomando información de dos periodos diferentes, dos inviernos, lo cual altera la información debido a que la producción no es la misma por lo cual los costos tampoco pueden ser los mismos, por consiguiente el valor normal difiere.

Además como se ha podido constatar en el capítulo dos la legislación

estadounidense ha sido diseñada de tal forma que es casi imposible que no se determine un margen de dumping.

La comisión Internacional de Comercio (ITC) uno de los órganos dictaminadores de la existencia de dumping en los Estados Unidos, considero que había indicativos razonables del daño a la industria local, por lo cual, el Departamento de Comercio daría su resolución el 7 de Octubre de 1996.

Un punto clave en la decisión de si México es o no culpable de cometer dumping son las próximas elecciones en los Estados Unidos, debido a que quienes interpusieron la demanda son siete estados de los cuales dos son considerados cruciales en las elecciones presidenciales que se llevarían a cabo el cinco de Noviembre de 1996; estos dos estados son California y Florida, los cuales pueden ejercer una presión electoral muy alta, prueba de esto fueron las declaraciones del entonces secretario de Comercio Michael Kanton, el cual “ofreció actuar de manera “expedita” para examinar la queja”<sup>61</sup>.

En opinión del Washington Post publicada en el Financiero el 19 de septiembre de 1996, muestra que las ventas del jitomate de Florida bajaron no sólo porque México puede ofrecer mejores precios, sino porque su jitomate es de mejor calidad, además de que es un tema excelente el de dumping para ejercer presión electoral.

Aseveró el Washington Post que el jitomate de Florida es tratado de forma artificial con gas, mientras que los productores mexicanos lo dejan madurar antes de exportarlo, por consiguiente es de mejor sabor y calidad, lo cual hace que tenga mayor sabor y calidad, lo cual hace que tenga mayores ventas en el mercado estadounidense.

La demanda contra los productores mexicanos se inicio el primero de Abril de 1996 ante la Comisión Internacional de Comercio (ITC) y el Departamento de Comercio (DOC) por Dumping durante la época invernal, el 16 de mayo de 1996 la ITC dictamino la existencia de indicativos razonables de que las exportaciones del jitomate mexicano causan daño a los granjeros estadounidenses, lo cual permitió avanzar al siguiente paso, una investigación formal por parte del DOC, el resultado se debió dar en septiembre pero

---

<sup>61</sup> NOTIMEX, EL FINANCIERO, ECONOMÍA, MEXICO, 10 DE SEPTIEMBRE DE 1996

debido a las reclamaciones mexicanas por inconformidad con el periodo de muestreo que utilizó la dependencia se aplazó para Octubre 7 de 1996.

La importancia de la dictaminación del Caso del Jitomate es crucial incluso mayor que la del aguacate o del atún debido a que las exportaciones de jitomate ascienden a 500 millones de dólares al año (datos del Financiero 19 de septiembre de 1996).

Las importaciones de jitomate mexicano en Estados Unidos representan alrededor de una tercera parte del total en este producto, lo que significa que si México no pudiera colocar el jitomate en este país, el consumo nacional no podría absorber la sobreproducción, y no es tan fácil que coloque la misma cantidad entre los otros países con los que mantiene relaciones comerciales.

Empresarios y académicos cuestionaron la actitud de Estados Unidos con el Libre Comercio y se lamentaron que temas de la agenda comercial con México como es el caso del jitomate sean tomados como “rehenes” para su beneficio en las elecciones, nos muestra que cada vez que los Estados Unidos lo necesiten olvidarán todo lo establecido como reglas de libre comercio, el no imponer barreras al comercio, y en este caso el dumping por la forma en que se maneja sin ser una cuestión de percepción, es una barrera al comercio, ya que cuando logre su objetivo, obtener los votos de California y Florida, olvidara el problema en cuestión habiendo violado el libre comercio y posteriormente volverá a enarbolar y a mostrar la bandera del libre comercio como propia y la defenderá hasta que no tenga necesidad de ponerla de lado por el beneficio de sus intereses.

Esta sería una actitud incoherente ya que es el país que exige a todos aquellos que quieran tener comercio con él, se abran libremente como un prerrequisito el cual será el primero en violarlo de acuerdo a como sus necesidades lo indiquen.

Otra opinión que corrobora lo anterior es la de Eduardo Palau Blanco, Gerente de la Comisión para la Investigación y Defensa de las Hortalizas (CIDH), opina que las decisiones han sido arbitrarias e injustas por parte de las autoridades estadounidenses, los cuales lo único que buscan es reelegirse para el próximo periodo presidencial, además de que usan como excusa la existencia del TLCAN para atacarnos y restringirnos, afirmando

que cometemos dumping, con el único fin de ganar los votos electorales de los productores de tomate de la Florida.

El caso del dumping del jitomate Mexicano o la “Guerra del Tomate” como se le llamó en 1978, pone en peligro a una industria mexicana que genera importante número de divisas para México de (500 a 800 millones de dólares anuales) además de que ofrece empleo a 500 mil personas de zonas hortícolas del país, lo cual significaría un gran número de despidos si se aprobara un arancel por el dumping ya que bajarían las ganancias mermando la economía, además de que el consumo de jitomate mexicano bajaría debido al incremento de su valor.

El problema social sería de gran peso por el número considerable de empleos que se perderían ya que el comercializar un producto implica una cadena de varios servicios, de los cuales si se vende menos y hay una reducción de gastos, estos no sólo sería en la utilización de los empleados para la cosecha del jitomate ya que se tiene la posibilidad de una baja en la producción, si antes se necesitaban 10 camiones para transportarla ahora se necesitarían tal vez 5, así mismo afectaría a los que proporcionan los empaques para el producto ya que no se compraría la misma cantidad de empaques al reducirse la producción, o bien aun cuando no se redujera al no dirigirse toda para el mismo mercado (Estados Unidos) ésta no tendría que ir con las especificaciones del empaque que se requiere para la exportación a dicho lugar.

El resultado de un dictamen favorable a los Estados Unidos sería el desestímulo a la producción y exportación jitomatera, con una consecuente merma de las fuentes de trabajo de alrededor de 500 mil personas de acuerdo a la CAADES (Confederación de Asociaciones Agrícolas del Estado de Sinaloa) la sanción no sólo afectaría a Sinaloa y Baja California que son los productores sino también a Oaxaca, Guerrero, Jalisco, Sonora que son Estados que proveen gran parte de los jornaleros que trabajan en Sinaloa y Baja California.

Prueba de que todo el manejo del caso del jitomate es meramente político debido a las elecciones presidenciales, es el que se ha llevado el tema al nivel más alto cuando el

comercio de este producto no significa casi nada para la balanza agropecuaria de Estados Unidos, mientras que Florida y California sí significan mucho para las elecciones.

“La importación de tomate rojo mexicano es una gran fuente de trabajo e ingreso en Estados Unidos, dijeron los legisladores Federales del Estado de Arizona en una carta al Presidente William Clinton en que rechazan la queja contra el fruto.

En la misiva, el grupo de ocho congresistas anotó que “recientes señalamientos de funcionarios del gobierno sugieren que usted no está consciente de la importancia de la industria de los vegetales en invierno para nuestro estado y los consumidores estadounidenses”. Los legisladores dijeron que las compras de tomate rojo mexicano sostienen en el sur de Arizona una de las principales industrias que dan empleo a estadounidenses y son una fuente de ingresos para muchas empresas.

“Numerosas compañías a lo largo de Arizona y Estados Unidos abastecen de bienes y servicios a los productores y consumidores mexicanos”.

Los congresistas destacaron en su carta, remitida la víspera al mandatario Clinton, que “sobre todo, la importación de vegetales de invierno (desde México) provee a los consumidores estadounidenses de un alimento de alta calidad a bajo precio”<sup>62</sup>.

Prueba del carácter electoral del caso es que otro estado de nuestro vecino del norte considera que le afecta el que se imponga una sanción al jitomate mexicano, con esto se observa que no sólo a los mexicanos les afectaría social y económicamente también a los nacionales de Estados Unidos, ya que ellos además de consumirlo, les proporciona empleo, lo cual significa ingresos a empresas procesadores y de bienes y servicios en los Estados Unidos; les afecta no sólo en el caso del aumento del precio, sino también porque el que produce Florida y California no es suficiente para abastecer a todos los consumidores de este producto.

Florida es importante porque tiene el cuarto más alto número de votos en el Colegio Electoral, y el responder a las preocupaciones del electorado en ese estado adquiere una gran importancia en un año electoral; California es el tercero en importancia; Texas el segundo y Nueva York el primero.

Los productores de la Unión Americana alegan que desde la puesta en marcha del TLCAN en 1994, México ha incurrido en dumping en Estados Unidos al vender su producción a valores inferiores a los del mercado, y ello ha mermado en más de 400 millones de dólares las ventas de Florida.

Las exportaciones mexicanas de tomate a Estados Unidos suman en promedio 600 millones de dólares según datos del Financiero, unas 270 mil toneladas anuales entran en invierno del 15 de noviembre al 28/29 de febrero y el resto en una pequeña porción es comercializada entre abril y julio.

El departamento de Comercio de Estados Unidos aplazó la fecha del anuncio de la determinación preliminar en la demanda de dumping de productores de Florida de tomate rojo (jitomate) mexicano, la fecha determinada es el 28 de octubre, siete días antes de las elecciones.

El dar hasta estas fechas la decisión si no es favorable para México, le dará mayores perjuicios, debido a que los sinaloenses realizan sus cultivos durante agosto – noviembre para la temporada de invierno, así que para este momento las 20 mil hectáreas de siembre, llevan un avance de 15% si se hubiese dado la resolución el 7 u 8 de octubre como estaba dispuesto, se podría haber tomado la decisión de que hacer, cambiar de cultivo, la parte no plantada, o bien continuar con el jitomate y buscar otras formas de distribuirlo, es decir otros compradores, sin embargo al posponerse la decisión se continuará con el jitomate, Sinaloa cosecha 600 mil toneladas, de las cuales la mitad se exporta y el resto es para la venta nacional, al no haber cambio en la siembra y con una resolución negativa, se desplomarán los precios internos porque habrá una sobreoferta, ya que para el 28 de octubre se tendrá plantado y estará en más del 50% de crecimiento la producción del jitomate.

El 10 de octubre informó el portavoz del secretario de comercio de EE.UU. (Michael Kantor), que representantes del gobierno estadounidense y los productores de nuestro país iniciaron pláticas en Washington en busca de un “acuerdo de suspensión” esto

---

<sup>62</sup> NOTIMEX, EL FINANCIERO, SECC. ECONOMÍA, México sábado 5 de octubre de 1996

implica la cancelación del proceso de investigación de dumping contra el jitomate mexicano.

Los productores afectados de Estados Unidos, no participan en las reuniones, pero expresan su aceptación si es un arreglo satisfactorio, a pesar de no participar abiertamente en las negociaciones los productores de Florida han sugerido a su gobierno alcanzar acuerdos voluntarios que restrinjan las exportaciones mexicanas sobre el establecer precios base a los productos.

El lograr un acuerdo ayuda a que el impacto sea menor, aun cuando continuaría existiendo ya que de todas formas sería un acuerdo benéfico para los productores de Estados Unidos.

El acuerdo que se alcanzó implica la aceptación de los productores mexicanos de no vender el jitomate en Estados Unidos por debajo de un precio mínimo establecido en 20.68 centavos por libra en realidad sería un precio de referencia de 5.17 dólares por una caja de tomates con 25 libras es decir 11.3 kilos.

Las autoridades mexicanas a pesar del acuerdo se reservan su derecho a continuar utilizando los instrumentos legales que existen tanto en el TLCAN y la OMC, prevén para defender los intereses de los exportadores del país (México).

El acuerdo no implica el reconocimiento de la existencia de dumping o daño en la industria estadounidense, además de que era factible entrara en vigor una vez que se haya emitido la resolución preliminar y los exportadores mexicanos en su conjunto avalen el acuerdo.

Este acuerdo sería únicamente un beneficio superficial debido a que cada vez que México tenga un producto competitivo y entre ganando mercado a los Estados Unidos, este encontrará la manera de frenarlo y a la larga los acuerdos que se lleguen a tener como el del jitomate serán solo paliativos para el problema existente.

### ***3.3 Consecuencias del Conflicto y de las Resoluciones Adoptadas***

El acuerdo alcanzado por el gobierno de estados Unidos y los productores de



jitomate de México, para suspender el proceso de dumping contra este cultivo tiene algo positivo, da fin al conflicto que se inició en 1978, aun que tendrá el efecto indirecto de la disminución de volúmenes de venta de México a EE.UU.; además de que el mercado interno no podrá absorber toda la oferta que no logre exportarse, esto se debe a que el mercado del jitomate es aleatorio, no siempre se logra la misma cantidad de producción, así como el consumo también es variable, lo que afecta el precio del producto ya que se fija de acuerdo a las reglas del mercado con la oferta y la demanda, mientras esté por arriba del precio de referencia no habrá problema, éste se encontrará cuando baje el precio y México lo tenga que vender a uno superior, sus ventas bajarán considerablemente, o bien tendrá que buscar otros posibles mercados de distribución, para evitar daños a la economía y por consecuencia sociales.

Como se dijo anteriormente las autoridades mexicanas se reservan su derecho a continuar utilizando los instrumentos legales que existen en el TLCAN y la OMC, por lo cual a pesar del acuerdo de suspensión de la demanda antidumping contra México, el gobierno y los productores mexicanos continúan buscando demostrar el error de la administración estadounidense.

Si nos basamos en que el 2 de julio de 1996 los productores de Florida interpusieron una demanda de salvaguarda contra el jitomate Mexicano, y esta salvaguarda hecha bajo la secc. 201 del TLCAN fue considerada improcedente por el ITC por que se comprobó que era falso el argumento de que habían sufrido daños en su industria por excesivas compras de jitomate mexicano es entonces coherente que así mismo la acusación de dumping sea falsa, si los resultados de la investigación antidumping se comparan con los de salvaguarda es fácil probar la posición mexicana.

Antes del TLC había un impuesto del 4 a 6% del valor del producto, este se desgravaría a 15 años por lo que es imposible que a causa del TLCAN el jitomate entre a precios desvalorados como afirman los productores de Florida, ya que la disminución que a tenido es mínima.

En el invierno del 94 y 95 se incrementaron las ventas mexicanas debido a los

factores climáticos que afectaron a la producción de Florida, dañándola en su mayoría, por lo cual no podían cubrir la proporción que siempre cubrían, siendo necesario incrementar la importación.

Una consecuencia no sólo del conflicto sino del tratado en sí aplicable a cualquier caso, ya sea el del jitomate, los juguetes de China, el cemento, el aguacate, etc.. Es el aspecto laboral en México el cual tiene un impacto muy grande en la población, y es más palpable en el sector agrícola en donde las diferencia entre las condiciones en México y las condiciones en Estados Unidos son abismales, México a pesar de ser un país en donde la agricultura es fundamental, y por tener las ventajas comparativas con nuestro vecino del norte por las condiciones climáticas y las grandes extensiones de tierra destinadas al campo no se le ha dado la importancia que debiera.

Cuando se dio el contexto de la negociación del TLCAN, se generó también el ACLAN (Acuerdo de Cooperación Laboral), se le podría definir como un acuerdo mixto de cooperación en materia laboral, el ACLAN no pretende erradicar el dumping social (disparidades las condiciones sociales de los países en relación a salarios) sino que intenta vincular la materia laboral con la comercial.

Se hace referencia a este acuerdo por que en nuestro caso y en cualquier caso de comercio desleal las consecuencias afectan no sólo la parte comercial entre los integrantes del conflicto, sino a todos los participantes de la cadena de producción, y en el caso de un producto agrícola al campesino, al transportista, y a todos los intermediarios existentes hasta que el producto llega a su destino final. Y más aun cuando el campo no ha sido dotado un gran apoyo por parte del gobierno.

Los salarios en el campo mexicano son los más bajos de los tres países que integran el tratado.

No se le ha dado mucha importancia a las consecuencias sociales que tiene una práctica desleal de comercio al momento que se recibe o bien se incurre en ella.

Al frenar Estados Unidos la importación del jitomate imponiendo una cuota compensatoria al producto mexicano, en el transcurso de la demanda y del proceso legal para legitimar la

demanda por dumping o bien llegar a una resolución favorable para México, o como fue el poner un tope al precio del tomate rojo. La producción tiene que disminuir o buscar un nuevo mercado en donde colocarla.

Dentro de este tema social en el caso del jitomate es de importancia resaltar que en el sector del campo el trabajo es por estaciones al igual que las cosechas.

Lo que tiene implicaciones secundarias como es la migración a los Estados Unidos un aspecto más que siempre ha sido objeto de estudio.

Para puntualizar en el caso del jitomate tenemos lo siguiente:

México tuvo una mayor producción debido a los avances tecnológicos que fue desarrollando en la producción del jitomate.

La facilidad de una mano de obra a un costo menor de la estadounidense dio como consecuencia una ventaja comparativa con los productos de EE.UU. haciendo al producto mexicano más competitivo.

Los productores de EE.UU establecen una demanda ante sus organos nacionales correspondientes.

Se inicia el proceso en contra de los productores mexicanos de tomate rojo, en México se junta la evidencia para poder presentar una apelación.

Estados Unidos establece inicialmente una cuota compensatoria, al ser periodo de elecciones en los estados Unidos, los productores de Florida ejercen mayor fuerza por la situación electoral.

México presenta su apelación al caso y las pruebas correspondientes. Se actúa conforme a derecho, en lo establecido en la legislación mexicana, estadounidense y en el TLCAN. Es un caso repetitivo con el presentado en 1978, no con las mismas implicaciones pero se puede hacer referencia.

En el marco de la solución de la controversia se toma la decisión de establecer un precio tope mínimo al jitomate proveniente de México.

El caso se maneja al margen del TLCAN, nunca entro en el sistema de solución de controversias a pesar de que ya estaba en vigor el tratado cuando se dio la demanda.

Ninguna de las dos partes invoco los recursos del TLCAN ni la intervención de la OMC en la solución de la controversia.

Las implicaciones económicas y sociales del caso fueron manejadas con tintes políticos.

Los costos sociales, comerciales y económicos no son acordes a la solución, el gobierno mexicano pudo haber actuado más enérgicamente para obtener mejores resultados en esta controversia en la cual se podía demostrar que no se estaba incurriendo en dumping.

El contexto político tuvo mayor peso que el comercial mismo.

## 4. Conclusiones y propuestas

Si bien el Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha incrementado el intercambio comercial entre México y Estados Unidos, también ha mostrado que éste último en ciertos sectores comerciales está temeroso de la competencia, cuando él es el país que enarbola la bandera del Neoliberalismo, el libre cambio, la apertura total, mientras que en cuanto se siente amenazado encuentra un pretexto y desarrolla una estrategia para poder obtener el proteccionismo que necesita por una “vía legal” de esto hay varios ejemplos como es el caso del atún en donde debido a que México por su falta de tecnología capturaba y mataba a delfines mientras pescaba el atún, por lo cual se hizo acreedor al embargo atunero que lo limitó durante muchos años, y cuando Estados Unidos necesitaba atún entonces levantaba temporalmente el embargo atunero; lo mismo sucede con el aguacate, en el cual supuestamente encontraron elementos no adecuados para que pudiese ser vendido en los Estados Unidos, este problema del aguacate afectó la venta no sólo con Estados Unidos sino que se extendió a otros países.

Lo mismo sucede con otros productos como es el caso del cemento, las escobas de mijo, el acero, propiamente el jitomate y últimamente el caso del petróleo en donde cada vez que México tiene cierta productividad, y los productores de Estados Unidos se sienten amenazados, recurren inmediatamente a buscar un justificante que los provea de la protección que necesitan, el caso del jitomate es muy explícito, para ver como no sólo fue cuestión de proteccionismo, sino que también se entrelazan otros intereses en este caso fueron los políticos relacionados con mantenerse en el poder, debido a que se acercaban las elecciones y los estados que impusieron la demanda de dumping contra el jitomate mexicano eran de gran peso para las elecciones presidenciales, no importando que fuese real o no la acusación convenía mostrar que sí lo era y llevar el asunto lo más lejos posible es decir establecer una cuota antidumping, en el mejor de los casos se llegó a un acuerdo en donde si bien no se reconoce que México no cometió dumping, sí se estableció un precio de referencia para el jitomate, el cual no afectará cuando el precio del mercado sea superior a este pero siempre que los precios bajen será perjudicial para México, el cual su única opción es diversificarse.

Las exportaciones de jitomate al igual que muchas otras sirven para complementar lo que Florida, California o cualquier otro estado no cubre; en donde el

efecto de las exportaciones es impedir que los precios se disparen excesivamente, que el mercado sea estable y que los consumidores tengan un precio equilibrado.

Con esto se concluye que a causa de que estaba presente el jitomate mexicano, el de Florida no podía elevar sus precios, por que este tenía competencia, lo cual al presentarse una demanda de dumping en contra del jitomate mexicano se convierte en una actitud proteccionista es decir una barrera al comercio de donde se deduce que si bien las prácticas desleales de comercio se pueden convertir en una barrera al comercio injustificada y a la inversa.

Más se debe entender que no había verdaderas razones que fundamentaran la demanda, ya que se demostró que México había elevado su producción, además de ser más productivo, lo cual le permitía reducir costos y por lo mismo ofrecer el producto a un precio menor, dándole una ventaja competitiva sobre el producto estadounidense.

Por todo esto se observa que el manejo legal que se le dio al asunto fue llevado de tal forma en que se realizaron los lineamientos estipulados en las legislaciones existentes, más no se vio el trasfondo de los hechos es decir es un problema del ser y del deber ser.

Por consiguiente es necesario un esquema legal que vea a trasfondo, se hagan las reformas necesarias para que así como el sistema norteamericano es tan eficaz para defender a sus intereses, México pueda hacer lo mismo por la vía legal ya que es la única alternativa que tiene para ejercer presión debido a la diferencia que existe entre ambos países, que a pesar de ser vecinos hay una brecha generacional entre ambos que los une y los separa al mismo tiempo.

En este caso en particular México optó por no recurrir a los lineamientos del capítulo XIX del TLCAN, las razones pudieron ser varias, el TLCAN tenía poco de haber entrado en vigor, aunado a que la legislación mexicana es muy similar a lo plasmado en el capítulo XIX.

Si México hubiese recurrido al capítulo XIX del TLCAN tal vez el desarrollo y desenlace de este caso sería diferente ya que un aspecto diferente es el que Canadá hubiera tenido que actuar como mediador ya que en los paneles de solución de controversias deben participar los 3 integrantes del tratado, y las presiones políticas que existían en el momento por la cercanía de las elecciones en los Estados Unidos hubieran sido menores, y tal vez la apelación de México no sería tan débil.

México debe de aprovechar los instrumentos que prevé el TLCAN (los tiempos, las salvaguardas, y otros), deberíamos adoptar leyes, disposiciones o políticas espejo a

las estadounidenses porque no podemos estar expuestos a los vaivenes políticos o electorales de la Unión Americana, y no todo se debe dejar a una solución vía lo institucional.

El análisis de este caso no se debe de dejar en el momento en que este terminó, porque si bien se le dio fin a este problema, puede volver a surgir el mismo, o incluso uno nuevo con mayores consecuencias y perjuicios para nuestro país como es el caso del petróleo, en el cual algunos estados de la Unión Americana interpusieron una demanda de dumping contra el petróleo mexicano, cuando México se guía para poner los precios del barril por lo establecido en el mercado internacional del crudo, aun cuando no pertenezca a alguna asociación como Venezuela que pertenece a la OPEP, sin embargo México no ha determinado precios de dumping, porque si no lo hizo cuando fue más severa la crisis del crudo, en donde se acoplo a las decisiones de la OPEP, además de que iban de acuerdo a sus intereses para evitar que se desplomara más el precio del crudo.

Afortunadamente en este caso el gobierno de México fue enérgico en su postura y no permitió que llegara a afectar sus intereses y demostró que México nunca ha incurrido en dumping al petróleo en los Estados Unidos.

Desafortunadamente para el caso analizado, a pesar de que no se dio una razón a favor o en contra de México, la solución tomada no siempre será benéfica para México y siempre lo será para los Estados Unidos, este caso demuestra que México tiene una gran dependencia hacia el vecino del Norte, porque no pudo ejercer la presión suficiente para demostrar que no había dumping, porque indirectamente las elecciones de los EE.UU. no sólo afectaban económicamente al caso del jitomate, sino también la vida política de México por la gran interrelación existente.

El TLCAN abre muchas opciones para los tres integrantes, en donde las diferencias pueden marcarse más de los que ya están en realidad, pudiendo agravar o hacer más notoria la situación interna de cada país, pero en ocasiones ha favorecido también a sus integrantes como es la reducción de aranceles a la importación, aun cuando se tenga que cumplir con otra serie de requisitos no arancelarios, dependiendo del producto. En el caso de las controversias por dumping o subvenciones la legislación interna de cada país está bien elaborada y definida, el problema es la aplicación de la misma y los procesos internos de cada país lo que la hace más ágil o lenta según sea el caso.

El Capítulo XIX del TLCAN reúne los puntos clave de las legislaciones en esta materia de los tres miembros incluyendo que siempre el tercer miembro no participante en el conflicto tendrá un papel de observador y mediador durante todo el proceso, pro lo que considero que esto es un punto muy favorable, y siempre se tendrá la posibilidad de tomar sólo las legislaciones nacionales; para esto se debe se hacer un análisis de acuerdo al contexto de cada caso que es lo más conveniente.

Un aspecto más a considerar dentro de las prácticas desleales es que en la legislación Mexicana se deben de prever acciones que favorezcan una postura más fuerte e inteligente que logre defender los intereses del país y su población sin afectar las relaciones con el país en conflicto siendo Estados Unidos o cualquier otro.



## BIBLIOGRAFIA

ARENAL CELESTINO, Introducción a Las Relaciones Internacionales Ediciones REI, México, 1995, 495 PP.

BHAGWATI, JAGDISH N. Obstáculos al Comercio Internacional México, col. Economía, 1994, 170pp.

BOLTUCK RICHARD, LITAN E. ROBERT. Down in the dumps, administration of the unfair trade laws THE BROOKINGS INSTITUTION PRESS. USA, 1991, 350pp

CALVA, JOSE LUIS. Probables efectos de un Tratado de Libre Comercio en el Campo., Fontamara, México, 1992, 165 pp.

CASARES ENRIQUE R., SOBAZO HORACIO Compiladores. Diez años del TLCAN en México, una perspectiva analítica. Fondo de Cultura Económica, México 2004.328pp.

CARDERO, MARIA ELENA COMP. Que ganamos y que perdimos con el TLC, MÉXICO, UNAM- SIGLO XXI, 1996 338pp.

CHACHOLIADES, MILTIADES, Economía Internacional MC GRAW HILL, México 1995 674pp.

Compendio de disposiciones sobre comercio exterior 1995, México, Ediciones Fiscales ISEF, 1995

DE PINA RAFAEL, Estatuto legal de los extranjeros PORRUA, MÉXICO, 1996, 529pp

DEHBOODI, RAMBOD, Industrial Subsidies and Friction in world Trade policy or trade politics?, NY. EDITORIAL Routledge, 1994, 215pp.

DUDLEY SEERS COMP. TR MERCEDES PIZARRO. Teoría de la dependencia: una revaluación crítica FCE, MEXICO, 247pp.

FERNÁNDEZ DE CASTRO RAFAEL, VERA CAMPOS MONICA, WEINTRAUB SYDNEY. TLC: Impactos Laborales en Sectores Clave de las Economías. The Lindon B. Jonson School of Public Affairs ITAM,UNAM. MEXICO 1993. 368pp.

GLADE WILLIAM E., CASSIO JUISELLI COORD., La economía de la interdependencia: México y Estados Unidos FCE MEXICO 1989 222pp.

Guia básica del exportador, BANCOMEXT, MÉXICO, 1997 61-62pp

HUERTA GONZALEZ ARTURO Riesgos del modelo neoliberal, México, DIANA, MEXICO, 1992 149pp.

KENNEDY PAUL, Hacia el Siglo XXI. Plaza &Janes. España , 1995 563pp.

KENNETH W. DAM. The GATT. Law and International Economic Organization University of Chicago, Press., USA 1970, 480 pp.

LEDESMA CARLOS A., ZAPATA CRISTINA I. y COLABORADORES, Negocios y comercialización internacional comercio exterior EDICIONES MACCHI, ARGENTINA 1995 718pp.

LEY DE COMERCIO EXTERIOR Publicada el 27 de julio de 1993.

LEYCEGUI BEATRIZ, ROBSON B.P. WILLIAM, STEIN S. DHALIA. Coord. COMERCIO A GOLPES, Las prácticas desleales de comercio internacional bajo el TLCAN ITAM 1995., 295PP.

MEMORIAS ENCUENTRO TRINACIONAL DE LABORISTAS DEMOCRÁTICOS, Cd. Universitaria México Nov. 30 y Dic. 1. 1998. México 1999.244pp.

OHLIN, BERTIL, Comercio Interregional e Internacional ESPAÑA, OIKOS – TAU S.A EDICIONES, 1971 PP 98, 230-231.

Prácticas Desleales de Comercio Internacional (Antidumping) México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas., 1995, 492pp.

COORD. RAY ROMAY BENITO. La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá ¿Alternativa o destino? Siglo Xxi, México 1995, 420pp.

JEANOT ROSSI FERNANDO La Economía de Mercado en el Siglo XXI. Fundamentos Institucionales. DIANA, México 1999. 291pp.

JEFFREY J. SCHOTL EDITOR Completing The Uruguay Round A Results – Oriented Approach To The Gatt Trade Negotiations, INSTITUTE FOR INTERNATIONAL ECONOMICS, WASHINGTON USA 199° 224pp.

SCHWENTESIUS, RINDERMAN RITA, GOMEZ CRUZ MANUEL ANGEL, WILLIAMS W.GRY, Coord. TLC y agricultura ¿funciona el experimento? México 1998, EDITADOPOR CIESTAAM, UACH, TAMRC, CNAS, CONACYT, CSWHT, CIBER, 396pp

SECOFI. El sistema de defensa contra las prácticas desleales de comercio internacional, Informe de Labores 1991-1996. México Secofi 170pp.

SECOFI. Prácticas Desleales De Comercio MONOGRAFIA 6 SECOFI, 1991, 15pp.

SECOFI. Salvaguardas UNIDAD DE PRACTICAS DESLEALES DE COEMRCIO INTERNACIONAL SECOFI 1995 15PP.

Sistema Mexicano De Defensa Contra Practicas Desleales De Comercio Internacional ( Antidumping) GERNIKA, MEXICO, 1994, 215pp

Tratado de Libre Comercio Para América del Norte (texto oficial) SECOFI

VARGAS SUAREZ ROCIO, ARNAU GOMEZ REMEDIOS, CASTRO REA JULIAN, Coord.Las Relaciones de México con Estados Unidos y Canadá: una mirada al nuevo milenio. UNAM, México 2001., 402pp.

WITCKER JORGE, PATIÑO ROBERTO. La Ciencia Juridica Vs Las Practicas Desleales De Comercio Internacional, PORRÚA, MÉXICO, 1987, 232pp

WITKER V. JORGE COORD. Resolución de controversias comerciales en América del norte UNAM IJ., MÉXICO, 1997, 272pp.

WITKER JORGE, Derecho de la Competencia en América . Canadá, Chile, Estados Unidos y México. FONDO DE CULTURA ECONOMICA . Chile , 2000. 344pp.

## HEMEROGRAFIA

FOREIGN AFFAIRS EN ESPAÑOL. TLCAN, diez años después. Vol 4. Núm. 1 Enero-Marzo 2004.

INEGI Estadísticas Del Comercio Exterior De México ENERO – SEPTIEMBRE 1998, VOL XXI, NUM 9 INEGI, MEXICO 1998, 146PP

“INFORME ESPECIAL” Periódico El Financiero 1 DE NOVIEMBRE DE 1998 PP47-50

“INFORME ESPECIAL” Periódico El Financiero 22 DE NOVIEMBRE 1998 PP38-41

MORALES ARAGON ELIEZER, DAVILA PEREZ CONSELO COORD. La Nueva Relacion De Mexico Con America Del Norte, FCPYS, COORD DE RELACIONES INTERNACIONALES, FAC. DE ECONOMIA, DIR, GRAL, UNAM.1994 556PP. TOMO I.

MORALES ARAGON ELIEZER, DAVILA PEREZ CONSELO COORD. La Nueva Relacion De Mexico Con America Del Norte, FCPYS, Coord De Relaciones Internacionales, Fac. De Economía, DIR, GRAL, UNAM.1994 129PP. TOMO II.

PERIODICO EL FINANCIERO, ABRIL – DICIEMBRE DE 1996.

Problemas Del Desarrollo Revista Latinoamericana De Economía JULIO SEPTIEMBRE 1995 VOL 26 NUM 102, UNAM, 273PP.

Revista Relaciones Internacionales ABRIL – JUNIO DE 1996 NO.70

RUDIÑO LOURDES EDITH “ Reducción En La Siembra Y Exportación De Tomate” En El Financiero martes 13 de octubre de 1998 P22.

STINSON ORTIZ YVONE, “Cambios Al Antidumping” En El Financiero, México 22 de junio 1998 P39.

STINSON ORTIZ YVONE, “Diferencia Entre La Omc Y El Tlc En La Revision De Antidumping” En El Financiero, México 11 de Noviembre 1998 P39.

STINSON ORTIZ YVONE, “Restricciones Al Comercio” En El Financiero, México 22 de Julio 1998 P33.

## **INTERNET**

[HTTP://LADB.UNM.EDU/AUX/ECON/ESEM/1995/DECEMBER/SOBRE.HTML](http://LADB.UNM.EDU/AUX/ECON/ESEM/1995/DECEMBER/SOBRE.HTML)  
[HTTP://WWW.USEMBASSY](http://WWW.USEMBASSY)  
[HTTP://WWW.QUICKLINK.COM/MEXICO/TABLASEC/PIB.HTM](http://WWW.QUICKLINK.COM/MEXICO/TABLASEC/PIB.HTM)  
[HTTP://WWW.QUICKLINK.COM/MEXICO/TABLASEC/TABBA/98HTM](http://WWW.QUICKLINK.COM/MEXICO/TABLASEC/TABBA/98HTM)  
[HTTP://WWW.BANXICO.ORG.MX](http://WWW.BANXICO.ORG.MX)  
[HTTP://WWW.EXCELSIOR.COM.MX](http://WWW.EXCELSIOR.COM.MX)  
[HTTP://WWW.SAGAR.GOB.MX](http://WWW.SAGAR.GOB.MX)  
[HTTP://WWW.GATT](http://WWW.GATT)  
[HTTP://WWW.SICE.OAS.ORG](http://WWW.SICE.OAS.ORG)  
[HTTP://PACIFIC.COMMERCE.UBC.CA/TRADE/GATT.ROUNDS.HTML](http://PACIFIC.COMMERCE.UBC.CA/TRADE/GATT.ROUNDS.HTML)  
[HTTP://WWW.ONEWORLD.ORG/GUIDES/ECG/FAIRTRADE2.HTML](http://WWW.ONEWORLD.ORG/GUIDES/ECG/FAIRTRADE2.HTML)  
[HTTP://WWW.WAIS.ACCESS.GPO.GOV](http://WWW.WAIS.ACCESS.GPO.GOV)  
[HTTP://WWW.MIGRATION.UNCDAVIS.EDU](http://WWW.MIGRATION.UNCDAVIS.EDU)  
[HTTP://WWW.CAAAREM.COM.MX](http://WWW.CAAAREM.COM.MX)  
[HTTP://WWW.ELMUNDO.ES/ESPECIALES/2003/02INTERNACIONAL/IRAK/EEUU.HTML](http://WWW.ELMUNDO.ES/ESPECIALES/2003/02INTERNACIONAL/IRAK/EEUU.HTML)  
[HTTP://WWW.ELPAIS.ES/ESPECIALES/2001/ATENTADOS.EEUU](http://WWW.ELPAIS.ES/ESPECIALES/2001/ATENTADOS.EEUU)  
[HTTP://WWW.EXPANSIONDIRECTO.ES/ECONOMIA/DOSSIERES/EEUU/](http://WWW.EXPANSIONDIRECTO.ES/ECONOMIA/DOSSIERES/EEUU/)  
[HTTP://WWW.LAINSIGNIA.ORG/2003/JUNIO/ECON\\_012.HTML](http://WWW.LAINSIGNIA.ORG/2003/JUNIO/ECON_012.HTML)  
[HTTP://CUARTO.INFORME.PRESIDENCIA.GOB.MX](http://CUARTO.INFORME.PRESIDENCIA.GOB.MX)  
[HTTP://WWW.BANXICO.ORG.MX](http://WWW.BANXICO.ORG.MX)  
[HTTP://WWW.CELAG.EDU.MX/COMPARATIVOTLCAN.PDF](http://WWW.CELAG.EDU.MX/COMPARATIVOTLCAN.PDF)  
[HTTP://WWW.USTR.GOV](http://WWW.USTR.GOV)  
[HTTP://WWW.PRODIGYWEB.NET.MX/MCROSAS/TLCAN.HTM](http://WWW.PRODIGYWEB.NET.MX/MCROSAS/TLCAN.HTM)  
[HTTP://WWW.CENSUS.GOV](http://WWW.CENSUS.GOV)  
[HTTP://WWW.CONSUMEXSD.ORG/MIGRACION.ASP](http://WWW.CONSUMEXSD.ORG/MIGRACION.ASP)  
[HTTP://WWW.MIGRATETOUSA.COM/ECONOMY\\_USA.HTML](http://WWW.MIGRATETOUSA.COM/ECONOMY_USA.HTML)  
[HTTP://WWW.MEMORIA.COM.MX/162/ALVAREZ.HTM](http://WWW.MEMORIA.COM.MX/162/ALVAREZ.HTM)