



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
"ACATLAN"

BIENESTAR Y DOCUMENTACION

LA INDUSTRIA SIDERURGICA MEXICANA FRENTE  
AL PROTECCIONISMO INTERNACIONAL



T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN RELACIONES  
INTERNACIONALES

P R E S E N T A:

LUCIA RIVERA COLUNGA

M-0027022



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.

A mi tía:

La señora Ma. del Carmen  
Rivera Blakeley.

Al Doctor Jesús Cepeda Luján  
a Luisa Cepeda Islas a Rosa  
Cepeda Islas.

A mis maestros, especialmente  
al Profesor Roberto Villareal.

## INDICE GENERAL

	<u>PAGINA</u>
Introducción	I
Capítulo 1. Antecedentes de la Industria Siderúrgica.	
1.1 Producción y Consumo de los Países Industrializados, (1940-1974). . . . .	1
1.1.1. Situación Actual de la Industria Siderúrgica. . . . .	7
1.1.2. Razones de la Crisis. . . . .	9
1.2 Producción y Consumo de los Países de Mediana Industrialización. . . . .	13
Capítulo 2. Las Políticas Europeas y Asiáticas y sus Implicaciones en la Industria Siderúrgica.	
2.1 Políticas Europeas.	
2.1.1. La Comunidad Económica del Acero y del Carbón (CECA). . . . .	25
2.1.2. La Comunidad Económica Europea (CEE). . . . .	26
2.2 Las Políticas Asiáticas. . . . .	34
2.3 Panorama Global del Proteccionismo. . . . .	37
Capítulo 3. La Participación de la Industria Siderúrgica Norteamericana.	
3.1 La Siderurgia Norteamericana en la Actualidad. . . . .	41
3.2 Las Políticas Proteccionistas. . . . .	48
3.2.1. Políticas Arancelarias. . . . .	52
3.2.2. Políticas no-Arancelarias. . . . .	57
Capítulo 4. Situación de la Producción y Consumo Nacional del Acero. . . . .	75
4.1. Política Comercial en Materia de Acero. . . . .	82

4.2 Producción y Consumo de las Empresas Paraestatales. ....	84
4.3 Producción y Consumo de las Empresas no-Paraestatales. ....	90
4.3.1 Producción-Consumo de Acero en México (Interpretación de Gráficas). ....	92
4.4 Exportaciones e Importaciones Mexicanas. ....	94
 Capítulo 5. Posición de los Productores Mexicanos frente a los Productores Norteamericanos, Europeos y Asiáticos.	
5.1 Posición de México ante las medidas proteccionistas norteamericanas. ....	104
5.2 Posición de México ante las políticas comerciales europeas. . ....	110
5.3 Posición de México ante las políticas comerciales asiáticas. ....	112
 Conclusiones y Recomendaciones. ....	 114
 Bibliografía. ....	 119

## INTRODUCCION

La industria siderúrgica es indispensable para el crecimiento económico de un país ya que constituye junto con energéticos y otros una actividad estratégica básica. Por ello, el interés del estado mexicano en desarrollar la industria siderúrgica nacional, radica en la posibilidad económica de mediano y largo plazo, que se basa en la búsqueda de una disminución de la dependencia externa lo cual implicaría: eliminar el déficit de acero con la subsecuente disminución de la dependencia externa en materia de acero, aportación de divisas por concepto de exportaciones de este metal, que tanto necesita el país para pagar su enorme deuda externa. De igual manera, la siderurgia representa un paso muy importante en la formación de nuevos polos de desarrollo, generándose nuevas actividades industriales tal como pudo haber sido en la Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas, que se encuentra ubicada en el Estado de Michoacán, en la costa del Pacífico.

Sin embargo, este sector se está enfrentando actualmente con graves dificultades tanto de carácter interno como externo al momento de exportar sus productos siderúrgicos hacia el resto del mundo. Por un lado, la situación de la industria siderúrgica nacional, respecto a cuestiones financieras, relaciones laborales y de ausencia de competitividad en los mercados nacionales e internacionales tanto como por la calidad como por los bajos precios va en detrimento. Por el otro lado, las exportaciones acereras mexicanas están siendo fuertemente afectadas por las políticas restrictivas de los países industrializados, en particular por las de los Estados Unidos de América, la Comuni-

dad Económica Europea (CEE) y cada vez más por Japón.

A la luz de lo anterior y en virtud de que el propósito central de la política de comercio exterior de México es equilibrar, ampliar y diversificar las relaciones comerciales sobre la base del fomento a las exportaciones de productos no petroleros, se ha realizado el presente ensayo, denominándolo "La Industria Siderúrgica Mexicana Frente al Proteccionismo Internacional", cuyo objetivo primordial, es dar una visión suscita sobre los retos a que se enfrenta la industria siderúrgica nacional para alcanzar un grado tal, de competitividad que sea capaz de operar en mercados internacionales y de superar, la competencia aún en el mercado interno. Para tal efecto, el presente trabajo se ha dividido de la siguiente manera:

En el capítulo I, se hace un panorama general de los antecedentes de la industria siderúrgica tanto en los países industrializados como en los de mediana industrialización desde la Segunda Conflagración Mundial, ya que fue en este período cuando realmente las naciones empiezan a desarrollar este importante sector, hasta llegar a 1974, año en el que empiezan a manifestarse los primeros signos de la crisis de la producción mundial acerera, debido a la llegada de nuevos productores al mercado internacional, a la baja en las compras de acero por los principales clientes y a la utilización de productos de sustitución.

El capítulo 2 se ha dividido en dos incisos, en los cuales se hace un breve resumen de las políticas europeas (Comunidad Económica del Carbón y del Acero -CECA-) y (Comunidad Económica Europea -CEE-), así como las asiáticas y sus implicaciones

### III.

para la industria siderúrgica mexicana. Posteriormente se da un panorama global del proteccionismo en la actualidad, para presentar los elementos que intervienen en este fenómeno, y de esta manera adentrarnos al capítulo 3, mismo que está dedicado a la participación de la industria siderúrgica norteamericana en la actualidad. Primeramente, se hace una breve síntesis de los antecedentes de la industria siderúrgica de ese país a fin de conocer los factores que propiciaron la grave crisis por la que atraviesa. Posteriormente se señalarán cuáles son las medidas restrictivas que los Estados Unidos de América utilizan en el Comercio exterior, mismas que se clasifican en barreras arancelarias y no-arancelarias; las primeras, como es sabido, son las que se imponen por arancel o derecho aduanal sobre la mercancía que cruza la frontera de una nación y se paga monetariamente, además de que están contemplados en un ordenamiento internacional. De igual manera se hace énfasis en las barreras no arancelarias, tales como: impuestos compensatorios, Ley Antidumping, "limitaciones voluntarias", salvaguardias y otras, ya que son las que realmente están afectando el acceso de las exportaciones aceras mexicanas hacia Estados Unidos de América, principalmente.

El Capítulo 4 está dedicado a la situación de la producción y Consumo Nacional del Acero. En él nos referiremos en primer término, en forma global al estado en el que se encuentra el sector siderúrgico mexicano desde sus inicios hasta hoy en día; en segundo lugar, señalamos cuáles son las políticas comerciales a seguir en materia de acero para el período 1983-1988 que se contemplan en el Plan Nacional de Desarrollo para este período, y en seguida, se pasa a hacer una interpretación de cuadros estadísticos referentes a la producción y consumo de las empresas siderúrgicas paraestatales y no-paraestatales con el propósito de



realizar un estudio comparativo de la producción, consumo y comercialización de ambos grupos empresariales; así como su participación en el desarrollo industrial de México. Asimismo, analizamos las exportaciones e importaciones acereras mexicanas a fin de dar a conocer el estado actual de la balanza comercial en este rubro.

Po último, en el Capítulo 5 se pone de manifiesto la posición que nuestro país ha llevado a cabo frente a las medidas proteccionistas que aplican los principales productores y consumidores de acero, Estados Unidos de América, la CEE y Japón, así como los mecanismos de negociación para contrarrestar dichas políticas.

La posición de México frente a las medidas proteccionistas norteamericanas, se analizan en base al Entendimiento Comercial que se firmó recientemente entre ambas naciones, y en el cual México tuvo que hacer una serie de concesiones a ese país vecino a cambio de que se nos otorgara únicamente la prueba del daño. Respecto a la Comunidad, se señala el estado actual de las relaciones comerciales, en función del Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial suscrito en 1975 entre la CEE y México, y del creciente proteccionismo que utiliza para proteger la rama siderúrgica. En cuanto a nuestra posición frente a las políticas comerciales asiáticas, se toman en cuenta los acuerdos comerciales bilaterales que se han llevado a cabo.

CAPITULO I.- ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA SIDERURGICA

1.1. PRODUCCION Y CONSUMO DE LOS PAISES INDUSTRIALIZADOS.

La industria siderúrgica es una industria de base, indispensable, esencial, tanto en tiempos de guerra para lograr la victoria, como en tiempos de paz para las innumerables tareas de reconstrucción, del reequipamiento de los países devastados y de los progresos de la civilización. Esta actividad permaneció durante largo tiempo concentrada en un pequeño número de antiguos países industriales.

Desde la Primera Guerra Mundial (1914-1918), la tendencia de algunas naciones netamente agrícolas, a equiparse industrialmente, dio origen a un embrión de nuevas industrias siderúrgicas. La Segunda Guerra Mundial, acentuó esta tendencia.

La guerra vio multiplicar las construcciones de altos hornos, de acerías, de laminadores y la capacidad de producción se incrementó grandemente desde 1939. La penuria de acero, que reinó en el mundo después de 1945, se debió al incremento de necesidades civiles no satisfechas durante el período de hostilidades. (1)

La situación era particularmente difícil en Europa donde la actividad económica amenazaba con ser frenada por la falta de acero. Sin embargo, la mayor parte de los países resolvieron sus problemas, y la producción de acero se elevó en 1948 a una

(1) Fontaine, Maurice. L'industrie Sidérurgique dans le Monde et son évolution économique depuis la Seconde Guerre Mondiale. Ia. ed., 4<sup>a</sup> trimestre, 1949. Press Universitaires de France. 1950, pp. 25-28.

cifra récord de 153 millones de toneladas; la capacidad mundial para 1950-1951 fue de 180 millones de toneladas y para 1952-1953 de 196 millones de toneladas.

Así pues, al término de la Segunda Guerra Mundial, la industria del hierro y del acero se enfrentó a serios problemas. Durante la post-guerra, la demanda de producción de acero pasó de 115 millones de toneladas en 1945 a 367 en 1962.

La producción siderúrgica de Europa y de Estados Unidos en 1949 suministró 153 millones de toneladas, o sea, 95% del total mundial de 160 millones. Para 1960, Estados Unidos y Europa incrementaron su producción en 52 millones de toneladas, esto es, el 34%. Por otra parte, los 7 millones de toneladas producidos en otras áreas del mundo se incrementaron a 65 millones, o sea el 18% del total de la producción mundial. Muchas nuevas naciones se introdujeron a la producción acerera en 1962; en América Latina fueron: Colombia, Chile, Perú, Uruguay, Venezuela, Puerto Rico y Cuba; en Africa: Argelia, Rodesia, y Túnez; en el Lejano Oriente: la República Árabe Unida e Israel. (Ver cuadro I)

En la década de los setenta, la siderurgia se desarrolló en las costas, en las cuales se ubican grandes complejos siderúrgicos, aprovechando condiciones portuarias favorables que faciliten el manejo masivo tanto de materias primas como de productos terminados. Como ejemplo, podemos citar al Japón, "el cual por sus condiciones geográficas y limitación en cuanto a recursos naturales, ha tenido que localizar sus actividades industriales en puertos de gran calado que le permiten llevar a cabo un intenso comercio exterior con muchas regiones del orbe". (2)

(2) Padilla Segura, José A. La Industria Siderúrgica Mexicana en el Contexto del Desarrollo Mundial. México, D. F.,; Ed. I.P.N.; 1976. p. 474.

"La industria integrada japonesa se encuentra totalmente erigida en las costas de esta pujante nación asiática, y ello ha sido un factor básico del acelerado crecimiento de su producción de acero -la cual no tiene paralelo en la historia- que ha llegado a situarlo entre los tres principales países siderúrgicos del orbe." (3)

Asimismo, Europa ha construido grandes complejos aceros en las costas del mediterráneo, del Mar del Norte, etc; a este respecto, podemos mencionar la planta de Tarento en Italia; de las de Fos y Dunquerque, en Francia; del área de la cuenca del Río Tees, en el noreste de Inglaterra, y de la empresa Hoogovens holandesa. "La mayoría de estas plantas siderúrgicas siguen funcionando en la actualidad por el hecho de que disponen de materias primas de origen local, lo que representa un activo a beneficio de esas empresas y un factor de progreso nacional por la fuente de empleos y el ahorro de divisas que ello significa". (4)

Es importante señalar, que "la recesión económica en que entró el mundo occidental a fines de 1973, afectó a la actividad siderúrgica con un poco de retraso, iniciándose débilmente sus efectos en 1974, pero dejándose sentir con toda intensidad en 1975. La producción mundial de acero, que en 1973 casi llegó a los 700 millones de toneladas (697.2), se incrementó en 12.7 millones para 1974, esto es, en sólo 1.9%. Sin embargo, la baja considerable vino al año siguiente, en el que se redujo en términos absolutos la producción mundial con respecto a 1974 e incluso en relación a 1973". (5)

(3) Ibid., p. 475

(4) Ibid., pp. 475-476

(5) Ibid., pp. 479-480

Tal como se mencionó anteriormente, en 1975 hubo una importante baja en la siderurgia a nivel mundial. A consecuencia de ello, el país más afectado fue Estados Unidos, con un abatimiento del 20% de su producción, la Comunidad Económica Europea con un descenso de 16% y, Japón, resintiendo una baja del 13% con respecto a 1974. Sin embargo, y a pesar de lo acentuado de esta recesión en la siderurgia, se advierten signos de recuperación a principios de 1976.

En general, este grupo de países está viendo cada vez con menor interés la expansión de su industria siderúrgica básica, posiblemente por el hecho de que es ésta una actividad en que, teniendo cubiertas sus necesidades internas, los mercados de exportación ofrecen menos atractivos que otras industrias en que la incorporación de valor agregado es mayor, como pueden ser por ejemplo la bienes de capital, la electrónica, la química y algunas más. (6)

En el panorama siderúrgico internacional destaca la elevada producción de unos cuantos países; en efecto, cuatro naciones -la Unión Soviética, Estados Unidos, Japón y Alemania Federal- elaboraron el 60% del acero crudo mundial en 1975: esta proporción, sin embargo, desde los setenta tiende a reducirse, pues en 1970 era de 62.7 y en 1973 de 61.5% en parte tal vez por las razones anteriormente mencionadas así como también, sin duda, por la pujanza de los programas de expansión siderúrgica en muchos otros países como Italia, España, la India, Brasil, México, Corea del Sur, etc. (7)

Asimismo, unas pocas grandes empresas producen una fracción importante del total, por ejemplo; en 1963, las seis mayo-

(6) *Ibid.*, p. 482

(7) *Ibid.*, p. 483

res empresas (Nippon Steel, U.S. Steel, British Steel, Bethlehem Steel, Nippon Kokan y el Grupo Thyssen) produjeron un poco más de la quinta parte del total mundial. Si se excluye al bloque socialista, en el que no hay empresas propiamente dichas, ese conjunto de seis consorcios siderúrgicos elaboraron aproximadamente el 31% del acero -esto es, de la producción total del mundo capitalista-. (8)

Es importante señalar que, las principales transacciones comerciales de acero se efectúan entre Japón, los Estados Unidos y la Comunidad Europea, siendo el primer país claramente exportador, el segundo un importador neto y, la Comunidad, tanto importadora como exportadora, entre sus propios miembros y con el exterior. La cifra de comercio internacional en 1974 fue de aproximadamente 100 millones de toneladas, en la que quedan incluidos además, como importadores netos, Europa Occidental (excepto la Comunidad), Europa del Este, Africa, América Latina, Medio Oriente y Extremo Oriente (excepto Japón). (9)

Por otra parte, las siderúrgicas de los países avanzados tienden a desarrollarse agregando líneas de producción, en un proceso que se inicia generalmente en el sentido de una integración vertical (hacia atrás, con la minería y, hacia adelante, con productos diversos de acero) y que continúa con una integración horizontal al agregar líneas colaterales como las de productos químicos y farmacéuticos, alimentos, etc. (10)

Por lo que respecta a las materias primas básicas para la siderurgia -carbón y mineral de hierro- se prevé que no habrá grandes problemas de abastecimiento en un futuro medio y,

(8) Ibidem

(9) Ibidem

(10) Ibidem

menos aún, a largo plazo. Hay reservas de carbón para 2 ó 3 siglos y hay en existencia mineral de hierro para seguir abasteciendo a todas las reductoras del orbe para un período de tiempo aún mayor. Sin embargo, en la actualidad existen problemas de estrechez para muchas plantas, en cuanto a la disponibilidad de alguno o los dos insumos básicos mencionados. Los países dotados de estos materiales, son los Estados Unidos, la Unión Soviética y Australia; otros países disponen de uno u otro insumo en abundancia, siendo mucho más frecuente que posean mineral de hierro.

La chatarra es un producto de la actividad industrial, por lo que mientras más avanzados son los países tienen mayores posibilidades y aún exceden de este insumo. La recuperación de chatarra a pesar de que ya es elevada en la actualidad en relación con la de otros metales y productos, debe intensificarse y racionalizarse en muchos países, sobre todo por el hecho de que una tonelada de dicho insumo significa un ahorro de energía del orden de 3.6 millones de kilocalorías, con respecto a los procesos siderúrgicos que incluyen la reducción del mineral.

Las empresas siderúrgicas de los países desarrollados cuentan con personal capacitado para el manejo eficiente de los diversos problemas en las distintas áreas de la actividad. Asimismo, en general cuentan con elementos humanos de esas características en las proporciones mínimas requeridas.

Por su parte, el mercado de productos siderúrgicos en las naciones desarrolladas es bastante cualitativo. Esto es, si bien continuarán creciendo las demandas en volúmenes físicos, ello tiende a moderarse y, en cambio, cada vez se requieren productos de mejores propiedades y calidad más estrictamente controlada. El acero, como casi todos los materiales en la actua-

lidad, tiene sustitutos y existe una gran variedad de productos que pueden ser alternativos en diversas aplicaciones; en construcción compite con la madera, el aluminio, el concreto, etc., en otros usos con los plásticos, etc., pero tiene cualidades inherentes (bajo costo, abundancia, resistencia) que le han permitido y le permitirán en el futuro previsible, no sólo confrontar adecuadamente estas situaciones de competencia directa, sino ganar mercados por medio del desarrollo de nuevos productos y aplicaciones, actividades en las que existen amplias posibilidades. (11)

Las demandas agregadas futuras, así como por zonas y países vienen siendo estudiadas cuidadosamente por el Instituto Internacional del Hierro y del Acero (IISI), con sede en Bruselas, Bélgica. Al respecto, en 1972, publicó el documento "Proyección 85" en el que estimaban las perspectivas de la demanda año por año hasta 1985; el dato real para 1975 difirió en alrededor de 100 millones de toneladas con respecto a la proyección, debido ello fundamentalmente a la recesión económica mundial. Por lo tanto estas proyecciones ya están siendo revisadas por el IISI, pues de ellas dependerán las políticas de inversión en los próximos años. (12)

#### 1.1.1. Situación actual en la Industria Siderúrgica de los Países Industrializados.

Es importante destacar que el exceso de capacidad de producción motivado por las inversiones realizadas durante los años de crecimiento, aunado a la crisis general, originó una

(11) Ibid., pp. 484-487

(12) Ibid., pp. 487-488



disminución en la demanda de acero. Así, la demanda disminuyó en 15% entre 1974 y 1980 en la Comunidad Económica Europea, de tal manera que en 1981 la CEE utilizaba el 63% de sus capacidades potenciales.

De esta manera, la crisis del acero ocasionó en la Comunidad las siguientes dificultades:

- a) Baja de la producción de acero bruto, la cual disminuyó 20% entre 1974 y 1981 (de 156 a 125 millones de toneladas);
- b) Derrumbe de los precios, cuya caída se situó hasta 50% entre 1974 y 1977;
- c) Caída brutal del número de empleos en la siderurgia, ya que pasaron de 792,000 a 549,000 entre 1974 y 1981;
- d) Pérdidas financieras considerables. Así, a los problemas de sobreproducción se agregan los de productividad industrial. En 1973, año de buena coyuntura, la producción de una tonelada de acero bruto necesitaba en promedio 8.3 horas de trabajo en la Comunidad, contra 5.9 en Japón.

Cabe señalar que para atenuar esta situación, en junio de 1982 la Comunidad Europea decidió continuar el régimen de vigilancia de cuotas de producción instauradas en el sector acerero.

La crisis en la industria siderúrgica es general. De

1974 a 1983, la producción mundial bajó de 703 a 663 millones de toneladas. La CEE no produce más que el 16% del acero mundial (22.2% en 1974).

#### 1.1.2. Razones de la crisis.

- La llegada de nuevos productores: la producción del Tercer Mundo se duplicó en 10 años, pero ésta se mantiene modesta (63 millones de toneladas). Así, la aparición de nuevos productores en el extremo Oriente y en América del Sur, provocaron la sobreproducción y la baja de los precios. Las pérdidas han sido constantes y enormes.
- La baja en las compras de los principales clientes: la producción automovilística disminuyó en Estados Unidos así como la construcción naval y otros.
- Utilización de productos de sustitución (aluminio y plástico).

Finalmente han sido aplicadas las disposiciones del Tratado Acero-Carbón que permite agrupar en Cartel la industria comunitaria en caso de crisis.

Como ejemplo, podemos citar la reducción de la producción de acero francés de 18.5 millones de toneladas por año, que corresponde al Plan Europeo para limitar la sobreproducción. Igualmente a Bélgica y a Luxemburgo ya les han impuesto su plan de reducción a la producción de acero.

Así, estos golpes en la producción acerera representaron para 1984 una baja de:

19.7% - Francia

11.3% - R.F.A.

19.4% - Bélgica

7.0% - Dinamarca

19.7% - Gran Bretaña

16.1% - Italia

18.4% - Luxemburgo

13.0%- Países Bajos (13)

(13) Bonanza y Rebattet. "Siderurgia; 11 cuestiones para comprender". L'EXPRESS. Semanario. París, Francia; 6-12 de abril de 1984, pp. 23-24.

PRODUCCION DE LOS PRINCIPALES PAISESPRODUCTORES DE ACERO

(millones toneladas)

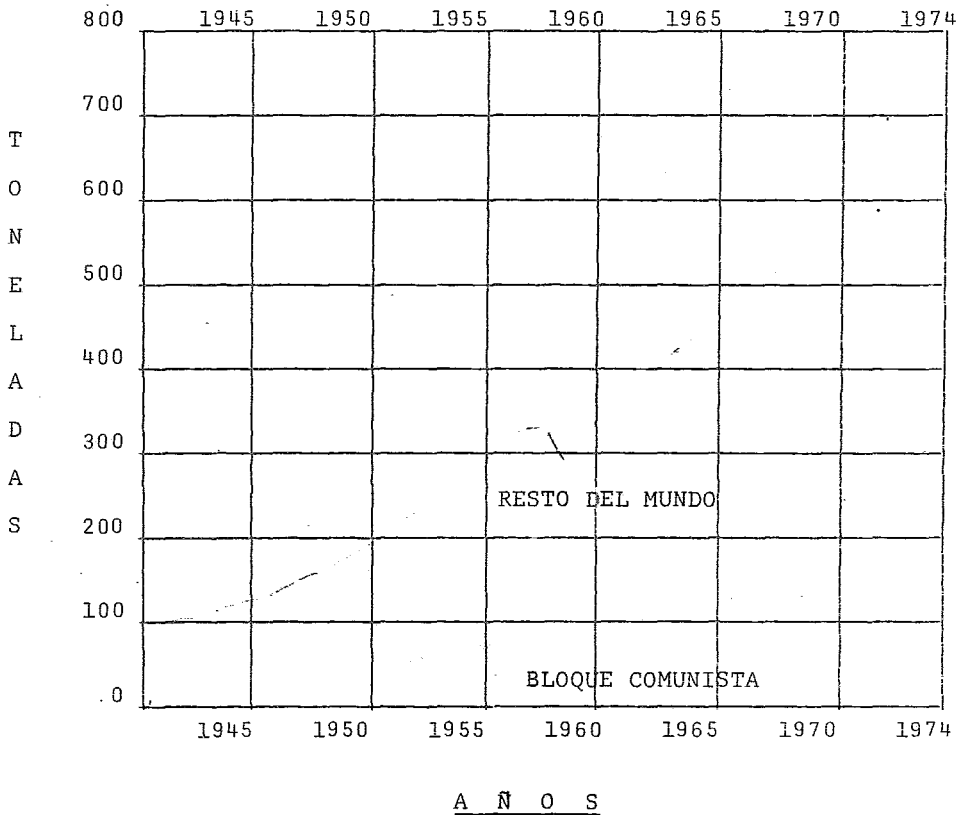
P A I S	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
U. R. S. S.	83038	91000	96907	102235	106532	110315	115886	120637	125576	131455	137800
U. S. A.	115281	119260	121654	115406	119260	128151	119308	109264	120749	136462	132000
JAPON	39779	41161	47784	62154	66893	82166	93322	88557	96900	119322	117000
ALEMANIA OCCIDENTAL	37339	36821	35316	36744	41159	45316	45041	40313	43705	48521	53000
S U M A .	277457	288242	301661	316539	333844	365948	373557	358771	386930	436760	439800
RESTO DEL MUNDO.	156695	168674	170980	180617	195747	207977	221513	222764	240404	260164	270045
T O T A L .	434152	456916	472641	497156	529591	573925	595070	581535	627334	696924	709845

FUENTE: Elaboración del Dpto. de Economía con base en datos proporcionados por la Comisión Coordinadora de la Industria Siderúrgica.

BIBLIOTECA Y DOCUMENTACION

PRODUCCION MUNDIAL  
DE ACERO

(en millones de tons. métricas)



FUENTE: Elaboración de la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y el Acero. (CANACERO).

1.2. PRODUCCION Y CONSUMO DE LOS PAISES DE MEDIANA  
INDUSTRIALIZACION.

En el contexto del desarrollo de la industria siderúrgica latinoamericana, destaca la participación de Argentina, Brasil, Chile, Venezuela y México, de los cuales Brasil ocupa el primer lugar como productor acerero en América Latina seguido por México, logrando producir entre ambos en 1940 hasta un setenta por ciento de la producción total de la citada región. (14)

Durante dicha década y ante el advenimiento de la Segunda Conflagración Mundial, sólo Argentina, Brasil y México alcanzaron cierto impulso en el aumento de plantas fundidoras de hierro y acero, así como en su producción.

En el cuadro número 2, se puede apreciar que el principal productor acerero desde la década de los años cuarenta ha sido Brasil. Para fines de 1945 su producción sobrepasó las 220 mil toneladas, lo que prueba el gran impulso que ha tenido la industria siderúrgica latinoamericana desde la Segunda Guerra Mundial.

En cambio, hubo zonas como la de América Central donde la producción fue nula, tal como se muestra en el cuadro N° 2, debido a la escasez de diversos factores, pero básicamente a la falta de financiamiento necesario para la construcción de

(14) Checa de Codes, Juan Manuel. La Industria Siderúrgica en Hispanoamérica. Madrid, Ed. Cultura Hispánica; 1953, p. 88

fundidoras de hierro y acero, así como de la carencia de tecnología adecuada para su construcción.

En Latinoamérica han existido innumerables proyectos para la construcción y expansión de plantas fundidoras, pero éstos se han quedado truncados por el problema del financiamiento a pesar de que la demanda para el consumo aumenta en América Latina, y en general en el mundo entero. Ante esta escasez de acero y ante una mayor demanda para cubrir las necesidades de los países del área, se ha hecho necesario importar grandes cantidades de este metal, tal como se puede apreciar en el cuadro N° 3. La producción de acero en la citada región en 1940 fue de 407.6 mil toneladas métricas y su consumo fue de 1.996.3 millones de toneladas, ocasionando un gran déficit, ya que tuvo que importar 1,588.7 millones de toneladas, esto es, importó casi cuatro veces su producción, con lo que se evidencia una carencia de infraestructura adecuada en la industria siderúrgica.

Durante la década de los años cincuenta, Argentina, Brasil y México lograron incrementar su producción en más del doble, destacando Brasil que pasó de 18,000 toneladas a 761,000; por su parte, los países de América Central se unieron a los antes señalados, para firmar un Tratado de integración con el propósito de ayudarse en su desarrollo siderúrgico y proteger sus importaciones.

Ya en la década de los 60' se conforma un organismo latinoamericano que se encarga de cuestiones relativas al Fierro y al Acero, el cual surge con el nombre de Instituto Latinoamericano del Fierro y el Acero (ILAFA), que tiene como objetivo analizar e intercambiar experiencias en materia siderúrgica y estudiar los problemas que afronta dicha región así como sus posibles soluciones. Durante este lapso, se sigue manteniendo el

proceso de importaciones, con lo que las siete naciones con industria de integración acerera empezaron a requerir una mayor demanda de productos compuestos de acero. (15)

En dicho período se originó en América Latina la internación de industrias internacionales, empezándose a requerir una mayor cantidad de productos terminados en acero; el caso más significativo fue el de la industria automotriz.

Por otro lado, las plantas fundidoras de acero empezaron a manifestar una cierta expansión. De esta manera, la producción entre 1960 y 1970, tuvo tal incremento que pasó de un total de 5,304.07 a 21,382.00 millones de toneladas.

Asimismo, se empiezan a desarrollar las plantas siderúrgicas en Brasil, México y Venezuela, con lo que se logra una base para el desarrollo industrial, ello sin olvidar que Brasil ha contado siempre con la planta siderúrgica más desarrollada. En el caso mexicano, con HYLSA, planta fundidora de tecnología mexicana que no recurre a la chatarra sino más bien parte de la fundición de coque y carbón, aunque dicha tecnología sólo es apropiada para países subdesarrollados, ha tenido un poco de aceptabilidad en Estados Unidos y ello obedece a que la chatarra ha aumentado su precio, con lo que se desprende que dicho proceso para producir acero es más costeable, con lo cual HYLSA ha logrado obtener cierta demanda tecnológica en varios países subdesarrollados.

Lo anteriormente señalado, pone de manifiesto que los países subdesarrollados han venido haciendo esfuerzos por po-

(15) United Nations Interregional Symposium on the Application of Modern Technical Practices in the Iron and Steel Industry to Developing Countries. Prague/Geneva/ noviembre 1963. United Nations, New York, 1964. pp. 11-65



ner en marcha programas de industrialización, casi invariablemente por la vía de la substitución progresiva de importaciones y la protección oficial de las actividades manufactureras así establecidas. Dentro de este propósito industrializador a todos atrae la idea de establecer plantas siderúrgicas. Hasta la década de los setenta, había solamente unos 15 países subdesarrollados con industrias integradas del hierro y el acero; entre estos estaban Turquía, China, India, Corea, Brasil, México, Argentina, Venezuela, Chile, Perú, Colombia, Irán, Egipto y Rodesia. Muchos otros países tienen industrias semi-integradas o relaminadoras, que son actividades más adecuadas cuando no se poseen los recursos naturales, técnicos o financieros indispensables para la siderurgia integrada. (16)

Así, la industria siderúrgica de los países subdesarrollados ha ido incrementando en forma gradual pero sostenida su participación en la producción mundial. En efecto, ese conjunto de países, que elaboró solamente alrededor del 1.5% del acero del orbe en 1950, pasó al 8% aproximadamente en el año de 1973; esto es, produjo alrededor de 55 millones de toneladas en este último año de un consumo del orden de 80 millones, lo que significó que tuvo que importar más o menos 25 millones de toneladas de acero. (17)

Dada la enorme población de este grupo de países, el consumo per cápita es, por tanto, extremadamente bajo, del orden de 20 Kg en promedio. Aún los países mejor situados de este grupo, tienen consumos que apenas alcanzan los 100 Kg per cápita, cifra muy inferior a la de los países desarrollados, cuyo consumo individual promedio se ubica entre los 400 y 600 Kg.

(16) Padilla Segura, op. cit. p. 494

(17) Ibid., pp. 497-498

Aún suponiendo que se llegaran a cumplir los proyectos más optimistas de desarrollo siderúrgico en los países del Tercer Mundo, su promedio de producción per cápita sólo llegaría a unos 110 Kg. en el año 2000, frente a alrededor de 860 Kg que se estiman para los países desarrollados en ese mismo año.

En efecto, los países en desarrollo poseen grandes recursos naturales en cuanto a mineral de hierro se refiere y un cierto número de ellos están adecuadamente dotados en materia de energéticos, sobre todo petróleo y gas; no son igualmente ricos en carbón, recurso que --salvo China y la India-- se encuentra principalmente en las áreas desarrolladas del mundo. (18)

Por otra parte, los países del Tercer Mundo constituyen importantes mercados para la producción de acero; esto es particularmente cierto en aquéllos que han alcanzado un grado intermedio de desarrollo, donde ya existe una industria incipiente o medianamente avanzada. En un principio consumen sobre todo productos de la línea de no planos; más adelante la demanda va desplazándose a la de productos planos y se van requiriendo aceros especiales en forma creciente. (19)

La recesión de 1974 y 1975 afectó desfavorablemente la demanda interna de muchos países subdesarrollados y limitó sus posibilidades de exportación al constreñirse también los mercados de acero de los países desarrollados.

Es importante destacar, que los países en desarrollo en el pasado han tomado las tecnologías de los países desarrolla-

(18) Ibidem

(19) Ibidem

dos, particularmente en aquello que se refiere a industrias con equipos y procesos un tanto sofisticados o especializados. Sin embargo, recientemente muchos países en desarrollo han iniciado lo que puede llegar a ser una revolución tecnológica, en cuanto a no aceptar como óptimo lo que se les ofreció por fabricantes o intermediarios internacionales, seleccionando equipos y procesos más rigurosamente, en una primera etapa, adaptando aquéllos a sus necesidades y características propias y llegando a desarrollar procesos o modificarlos con base a sus propias experiencias y apoyándose cada vez más en actividades de investigación aplicada. (20)

Existen a la fecha algunos estimulantes ejemplos de estas tendencias. Un caso que puede citarse, en el ámbito de la siderurgia integrada, es el del desarrollo en México de un proceso de reducción directa (los procesos de reducción directa son muy numerosos y han sido desarrollados en diversas partes del mundo; en el presente caso se refiere al proceso denominado HyL de la empresa Hojalata y Lámina, S. A.), que han probado ya su eficacia a nivel industrial y del que muchos países en desarrollo están adquiriendo la licencia para su uso. Además de desarrollarse el proceso, se diseñaron y construyeron los equipos, los cuales requieren inversiones bastante más bajas que en el caso de la reducción en altos hornos; esto es una ventaja particularmente importante para los países en desarrollo, los cuales confrontan casi siempre situaciones de escasez de recursos de capital. La otra ventaja significativa es que en este proceso se emplea gas natural como reductor en lugar de carbón, combustible que, como se ha visto, se ha encarecido notablemente en los mercados mundiales.

(20) Ibidem

No siempre es factible desarrollar procesos completamente nuevos o equipos totalmente distintos, pero sí el adecuar unos y otros a las necesidades locales, así como construirlos, en algunos casos, con un contenido importante de partes o insumos locales, con los consecuentes ahorros de divisas. (21)

Cabe citar, que en la década de los setenta muchos países en desarrollo crearon centros de investigación aplicada; algunos de estos países ya disponían de esta clase de facilidades desde hace años; es el caso de la India, donde desde los años cuarenta se organizó el Laboratorio Nacional Metalúrgico, el cual durante muchos decenios ha colaborado al desenvolvimiento de la industria de ese país.

Es importante señalar que en la década de los 70', América Latina diseñó y llevó a cabo un plan para producir 50 millones de toneladas de acero en 1980 y de 90 millones de toneladas en 1985, para satisfacer la demanda interna de la región, pero la realidad fue distinta: el consumo máximo de la región llegó en 1980 a 37.2 millones de toneladas, el cual bajó a 26.7 en 1983.

Así pues, América Latina exportó aprovechando su capacidad excedente, 7.5 millones de toneladas de acero en 1983 y contribuyó en ese modo con dos mil millones de dólares a la balanza comercial de la región. La exportación de acero ha disminuido, mientras las importaciones del extranjero han aumentado y esta situación no variará dentro de los próximos tres o cuatro años. (22)

La industria siderúrgica latinoamericana produjo en 1983, 28.6 millones de toneladas métricas (4.5% de la produc-

(21) Fontaine, Maurice. op. cit. p. 129

(22) El Día. 1º de octubre de 1984 p. 9

ción mundial), de las cuales fueron exportadas siete millones de toneladas, aportando 2 mil millones de dólares para la balanza comercial regional.

Los países del área aumentaron sus exportaciones a Estados Unidos de 772 mil toneladas métricas en 1978 a 2 millones 414 mil toneladas en 1983. (23)

"América Latina posee un 20% de las reservas mundiales de mineral de hierro y, sin embargo, produce menos del 3% del acero del mundo". (24)

La producción de acero en los países en desarrollo ofrece ventajas comparativas sobre la producción en los países avanzados y el capital extranjero se siente crecientemente atraído por la imagen de rentabilidad de la producción de acero en el extranjero.

Una ventaja a favor de producir el acero en los países menos desarrollados es su fácil acceso a las materias primas. Esto reduce los costos de transportes y limita la dependencia de los productores de fuentes de abastecimiento foráneos y potencialmente no confiables. Estas economías son especialmente importantes en la manufactura de acero, en donde los costos de mineral de hierro solamente pueden alcanzar hasta un 40% de su precio final.

Otro factor subyacente al enorme crecimiento en la manufactura de acero en los países menos desarrollados, es la dis-

(23) El Excelsior. 9 de julio de 1984. p. 2

(24) Cuadernos Semestrales. Estados Unidos: "Perspectiva Latinoamericana". Economía Política y Política Económica de la Crisis Norteamericana I. CIDE., 1er. semestre 1980. p. 157.

ponibilidad de mano de obra barata con una tasa de salario promedio igual a una duodécima parte de la de Estados Unidos y a una sexta parte de la de Japón, por lo que los países menos desarrollados pueden competir con las manufactureras más avanzadas.

Por otro lado, la entrada tardía de los países subdesarrollados a la industrialización del acero los favoreció a diferencia de los productores viejos, ya que no tienen que invertir costosos capitales en la modernización de sus plantas viejas. (25)

(25) Ibid., pp. 157-159

PRODUCCION DE ACERO EN AMERICA LATINA

(porcentaje)

P A I S	% en 1970	% en 1974
AMERICA LATINA	100.0	100.0
BRASIL	41.5	43.0
MEXICO	30.0	29.3
ARGENTINA	13.9	13.5
VENEZUELA	6.9	5.9
OTROS	7.7	8.3

FUENTE: La misma del cuadro N<sup>o</sup> 2

IMPORTACIONES Y CONSUMO DE ACEROEN AMERICA LATINA

(Millones de toneladas métricas)

P A I S	IMPORTA- CIONES. CONSUMO		IMPORTA- CIONES. CONSUMO		IMPORTA- CIONES. CONSUMO	
	1 9 4 0		1 9 5 0		1 9 6 1	
ARGENTINA	736.2	760.2	892.4	1,022.4	1,987.1	2,469.1
BRASIL	387.0	567.0	351.5	1,112.9	439.6	2,998.3
CHILE	149.6	180.2	148.3	218.8	126.7	436.7
COLOMBIA	107.1	107.1	202.4	202.4	212.8	401.6
CUBA	86.5	86.5	180.9	180.9	266.0	266.0
MEXICO	122.4	295.4	301.6	764.5	210.2	1,898.3

FUENTE: La misma del cuadro N° 2



## CUADRO N° 5.

PRINCIPALES PAISES PRODUCTORES DE ACERO

1 9 8 2 Y 1 9 8 3

(Millones de toneladas métricas de acero crudo)

P A I S	1 9 8 2		1 9 8 3	
	Rango	Tonelaje	Rango	Tonelaje
U.R.S.S.	1	152.5	1	147.2
Japón	2	97.2	2	99.5
Estados Unidos	3	75.6	3	67.6
China	4	39.9	4	37.1
República Federal de Alemania	5	35.7	5	35.9
Italia	6	21.8	6	24.0
Francia	7	17.6	7	18.4
Polonia	8	16.4	8	14.8
Checoslovaquia	9	15.0	9	15.0
Gran Bretaña	10	15.0	10	13.7
Brasil	11	14.7	11	13.0
Rumania	12	13.5	12	13.1
Canadá	13	12.8	13	11.9
España	14	12.7	14	13.2
República de Corea	15	11.9	15	11.8
India	16	10.2	16	11.0
Bélgica	17	10.2	17	10.0
República Democrática Alemana.	18	7.2	18	7.2
Sudáfrica	19	7.0	19	8.2
México	20	6.9	20	7.1

FUENTE: Secretaría de Relaciones Exteriores. Carpeta de Comercio Internacional. Enero 1-15, 1985, N° I; p. 19.

CAPITULO 2.- LAS POLITICAS EUROPEAS Y ASIATICAS Y SUS  
 IMPLICACIONES EN LA INDUSTRIA SIDERURGICA  
 MEXICANA.

2.1. POLITICAS EUROPEAS.

2.1.1. La Comunidad Europea del Carbón y del Acero.

La Comunidad Europea del Carbón y del Acero, fue el resultado de una idea del entonces Ministro de Asuntos Exteriores de Francia, Robert Schuman, quien el 9 de mayo de 1950 propuso la creación de una organización europea que limitaría la producción del carbón y del acero, pero que dispondría de poderes supranacionales reales y sentaría las bases de una cooperación posterior más amplia entre Bélgica, Países Bajos, Luxemburgo, Francia, República Federal de Alemania e Italia, quienes aceptaron la citada propuesta. Así la CECA quedó instituida el 18 de abril de 1952, preparando de esta manera el camino de la unidad y agrupando en un solo mercado los recursos en carbón, acero, hierro y chatarra de los Estados miembros. (26)

La Comunidad Europea del Carbón y del Acero que a veces es designada con el nombre de "pool carbón-acero" o como "Plan Schuman" tiene por objeto, desde el punto de vista económico, la creación de un mercado común que agrupe a los consumidores del conjunto de países miembros y con ello llevar a cabo la expansión económica, el desarrollo del empleo y la elevación del nivel de vida. (27)

(26) Martínez Le Clainche, Roberto. La Comunidad Económica Europea, Sus Relaciones Exteriores. El Colegio de México. 1975, pp. 3-5

(27) Ibidem.

El establecimiento de este mercado común se realizó de manera progresiva con el propósito de evitar desajustes en las economías de los Estados miembros. Así, el mercado común empezó a funcionar después de un período de preparación, durante el cual se elaboraron las instituciones; finalmente se inauguró el 10 de febrero de 1953 para el carbón, el mineral de hierro y el fierro y el 1º de mayo para el acero.

El mercado común descansa sobre diferentes principios económicos; a) supresión de derechos aduanales, b) eliminación de las restricciones cuantitativas a la libre circulación de los productos, c) la prohibición de medidas discriminativas y de subvenciones y ayudas gubernamentales.

De esta manera, se instaura en el mercado común, definido territorialmente dentro de las fronteras europeas de los Estados miembros, es decir, excluyendo sus territorios de ultramar, un principio de libre competencia; por otro lado, la Comunidad también reconoce un principio de autoridad económica y de control a este respecto: el abastecimiento regular de mercado y el abastecimiento de precios a su nivel más bajo". (28)

### 2.1.2 La Comunidad Económica Europea (CEE).

Posteriormente, dada la evolución favorable de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, los países asociados buscaron un campo de cooperación más amplio. Así, en la Conferencia de Mesina, el 1º y 2 de junio de 1955, se establecieron

(28) Colliard, Claude-Albert. Instituciones de Relaciones Internacionales. Ed. F.C.E., México, D.F., pp. 489-499.

los fundamentos de una Comunidad que, a través de una integración económica pudiera condicionar a largo plazo una cooperación política más estrecha. De esta forma se creó la Comunidad Económica Europea; que emana de los Tratados de Roma, firmados el 25 de marzo de 1957 y que entraron en vigor el 1º de enero de 1958. (29)

Desde su creación, la Comunidad demostró que estaba abierta al mundo exterior. Firmó acuerdos comerciales y de ayuda económica con muchos países en desarrollo y redujo los aranceles en el marco del Convenio General sobre Aranceles y Comercio (GATT). En las negociaciones del Kennedy Round, que se concluyeron el 15 de mayo de 1967, los aranceles industriales se redujeron en un promedio de 34 a 40%. En dichas negociaciones, como ya había ocurrido en el Dillon Round, en 1960, la Comunidad expresó una opinión de conjunto por medio de un negociador común. (30)

Es importante mencionar que, uno de los objetivos principales que la Comunidad ha logrado es la unión aduanera, que ha abolido los aranceles y las restricciones cuantitativas entre los Estados miembros durante un período de transición que ha abarcado desde 1958 hasta mediados de 1968. (31)

(29) Martínez Le Clainche, op. cit. p. 4

(30) La Comunidad Europea, Hoy. 1974, p. 7

(31) Huges, Helen. Las perspectivas del Comercio Internacional, Industrialización y Políticas Comerciales en la Década de los 70. Madrid Editorial Tecnos; 1974 p. 191.

Dicha unión aduanera implica, tal como ya se mencionó, la supresión de todos los aranceles y cuotas, así como de otras muchas barreras al comercio entre los Estados miembros de manera que las mercancías puedan circular libremente entre los países miembros al igual que ocurre, por ejemplo, en los 50 Estados norteamericanos.

Ello lleva implícito el establecimiento de un arancel exterior común, de forma que las mercancías importadas de países que no pertenecen a la Comunidad se hallan sujetas a los mismos gravámenes, tanto si entran a la Comunidad por Nápoles como si lo hacen por Hamburgo o Marsella. (32)

La Unión aduanera supone:

- a) La supresión de los derechos de aduanas y otras barreras al libre comercio entre los países miembros.
- b) La sustitución de los aranceles nacionales por unos aranceles únicos comunes sobre las importaciones provenientes de los países no miembros y el desarrollo de una política común hacia ello.
- c) La armonización de las normas aduaneras activando el proceso que permita establecer los derechos de aduana de la misma manera. (33)

(32) Ibidem., p. 17

(33) Ibidem.

Las restricciones intercomunitarias quedaron abolidas el 1º de enero de 1962. Las barreras existentes en 1957 entre los países fundadores dejaron de existir el 1º de julio de 1968 y desde esta fecha la Comunidad viene aplicando un arancel común a todas las importaciones procedentes del resto del mundo.

Desde el 1º de enero de 1972, fecha en que entraron en vigor las últimas reducciones arancelarias del Kennedy Round, el promedio de los aranceles comunitarios es el más bajo de los países industrializados.

Los aranceles de los productos industriales representan un promedio del 6% mientras que en los Estados Unidos; son del 7%. Los aranceles comunitarios que exceden del 10% en las mercancías industriales, sólo representan el 13% del total; y sólo un 2.4% superan el 15%. En los Estados Unidos: en cambio, el 38.3% de los aranceles industriales, exceden el 10%, y un 23.7% supera el 15%. (34)

Por otra parte, existe una lista de más de 900 productos liberalizados que pueden importarse libremente, un sistema común para administrar los cupos cuantitativos y las importaciones procedentes de los países con economía de Estado, y otro que incluye garantías para las exportaciones y las importaciones procedentes de países no miembros. Asimismo, funciona un sistema uniforme para definir el origen de las mercancías, así como para establecer el valor en aduana de los artículos importados. Los criterios de la Comunidad para establecer derechos de aduana antidumping, son los que se expresan en el artículo VI del GATT. (35)

(34) Ibid.

(35) Ibid., pp.17-18

De lo anteriormente señalado se desprende que dentro del marco internacional la Comunidad Económica Europea es el bloque más importante y se está desarrollando a un ritmo más acelerado de lo que se esperaba, ya que los países miembros que la integran han incrementado sus exportaciones de 1957 a 1960 en un 9.6% y sus importaciones en 5% con respecto al mismo período. Uno de los principales estímulos en el comercio entre los países del mercomún es la supresión de barreras arancelarias tal como ya se mencionó, y como consecuencia del más libre intercambio de productos, se formó un ambiente de mayor competencia lo que originó una baja en los precios de varios productos de los países(36)

Durante el quinquenio 1965-1970, el ritmo de expansión del comercio internacional ha continuado, y dicho incremento ha favorecido a los países desarrollados.

En el quinquenio 1970-1975, la Comunidad Económica Europea por el éxito que a través del tiempo ha logrado, es amplia da a partir de 1973, por lo que aún es más importante su actuación en el comercio internacional.

La economía internacional en el período 1970-1975, se enfrenta con serios problemas:

Uno de ellos fue la crisis financiera internacional de 1971 que trajo como consecuencia la aplicación de medidas proteccionistas por parte de Estados Unidos. (37)

(36) Mayer García, Josefina. La Política Comercial de la Comunidad Europea y sus implicaciones en el Comercio Exterior de México. Tesis Profesional. UNAM Facultad de Economía. México, 1977, p. 37

(37) Ibid. pp. 40-42.

A mediados de 1973, surge la crisis de energéticos y el alza inmoderada en el precio de los hidrocarburos. En la actualidad, la economía internacional se está enfrentando con este problema. El alza desmedida de los precios del petróleo adoptado por los países exportadores de dicho energético, ha cambiado desde entonces la posición de la balanza de pagos de los países importadores del mismo.

Es importante señalar que el liderato de la CEE en la implantación del Plan de Preferencias Generalizadas es uno de los factores más positivos y estimulantes de su política comercial. El hecho de que la CEE haya creado un plan sin excepciones, aunque sí con límites, es una prueba interesante de la relativa ineficiencia de las presiones en un contexto multinacional. Y muestra con claridad el compromiso político de los gobiernos miembros y la capacidad real de la Comunidad Económica Europea para aplicar políticas liberales, con respecto a las importaciones de los países en desarrollo". ... (38) México es uno de los países en desarrollo que es beneficiario de este esquema de preferencias generalizadas de la CEE". (39)

Por otro lado, "las relaciones comerciales entre las Comunidades Europeas y América Latina se desenvuelven en el marco general del GATT, del que son partes contratantes la totalidad de los Estados comunitarios..." (40)

(38) Idem. p. 197

(39) Tamames, Ramón. El Mercado Común Europeo. Una perspectiva española y latinoamericana. Madrid, Alianza Editorial. AU 313, 1982. p. 310.

(40) Escanero, Mauricio. Perspectivas de las Relaciones Comerciales entre América Latina y la Comunidad Económica Europea. Tesis Profesional. UNAM. Facultad de Economía. México, D. F. 1983; p. 52.



Aparte de esa normativa de carácter general existen acuerdos bilaterales no preferenciales entre las Comunidades y tres países latinoamericanos; como ejemplo, podemos citar el Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial entre México y las Comunidades Europeas, suscrito el 15 de julio de 1975 y vigente a partir del 1º de noviembre del mismo año. De validez inicial para un quinquenio, este acuerdo se ha renovado anualmente de forma automática.

El acuerdo no se limita al ámbito comercial, sino que incorpora el desarrollo de la cooperación económica en general, en aquellos campos de interés común y según la evolución de las políticas económicas de ambas partes; creó una Comisión Mixta, entre cuyas funciones destaca la investigación de los medios, instrumentos y los mecanismos convenientes para incrementar el desarrollo y la diversificación del intercambio comercial.

Los objetivos principales del Acuerdo son diversificar las relaciones económicas de México y reducir su déficit comercial frente a la CEE en base al incremento de sus exportaciones. (41)

En este contexto, el Acuerdo prevé la aplicación de la nación más favorecida no solamente en cuanto a los derechos de aduana, sino también en cuanto a los procedimientos administrativos, los impuestos a la exportación e importación de bienes y servicios, las restricciones cuantitativas, las reglamentaciones de pagos y la regulación del transporte. Asimismo, el Acuerdo prevé el desarrollo de acciones de coopera-

(41) SELA, SP/RCLA-GATT/DT No. 1, Anexo I.

ción económica en el sentido amplio del término, incluye la cláusula evolutiva y tiene como órgano de seguimiento una comisión mixta.

A pesar de los valiosos elementos que el Acuerdo aporta, su aplicación no ha producido los resultados esperados, particularmente en lo que se refiere al sector comercial. (42)

Según la señora Helen Hughes en la obra citada a lo largo de este capítulo, pone de manifiesto que en general, los países más desarrollados de Asia y Latinoamérica -en nuestro caso México- desde la década de los setenta empezaron a mostrar un gran interés por el establecimiento de las relaciones comerciales con la CEE. Asimismo, considera que estas relaciones son prometedoras para nuestro país, no sólo por la concesión de aranceles preferenciales o cuotas, sino también por el establecimiento de relaciones especiales que incluyen la cooperación industrial, tecnológica y financiera.

Cabe señalar, que la guerra del acero que vienen librando desde finales de 1983 Washington y la Comunidad Económica Europea está perjudicando finalmente a los países latinoamericanos como Brasil y México, quienes principalmente exportan el metal hacia Estados Unidos.

"La Administración del Presidente Ronald Reagan aplica desde entonces una política proteccionista frente al acero y sus productos que provienen de la C.E.E. y del Japón con el fin de proteger a la industria siderúrgica nacional de los bajos precios existentes en el mercado mundial". (43)

(42) Communautés Européennes-Commission, Europe Information, N° 24/79, 1979. p. 4

(43) El Día Económico, 22 de agosto de 1984. p. 13.

Esta política restrictiva aplicada por Estados Unidos y consecuentemente por la Comunidad "ha ocasionado que la Competitiva industria acerera de México que solamente utiliza un 65% de su capacidad instalada, se encuentre en busca de nuevos mercados internacionales tan distintos como Tailandia, Bélgica e Irak." (44)

## 2.2 POLITICAS ASIATICAS.

Japón es una nación que ha sabido aprovechar sus condiciones portuarias, mismas que le han facilitado el manejo masivo tanto de materias primas como de productos terminados. Debido a sus condiciones geográficas y a limitación en cuanto a recursos naturales, Japón ha tenido que localizar sus actividades industriales en puertos de gran calado que le han permitido llevar a cabo un intenso comercio exterior con muchas regiones del orbe. Lo anterior le ha valido para acelerar el crecimiento de su producción de acero -la cual no tiene paralelo en la historia- y que ha llegado a situarlo entre los tres principales países productores de acero. (45)

En 1973, Japón producía 120 millones de toneladas de acero; en 1983, 91 millones de toneladas. En 10 años, la industria siderúrgica japonesa creó 70 mil empleos. Hoy es uno de los más competitivos del mundo. El mejor ejemplo de esta evolución se encuentra en Nippon Steel, una de las 5 gigantes

(44) The Journal of Commerce. 1º de febrero de 1985. p. 3

(45) Padilla Segura. op. cit. p. 475.

de la siderúrgica japonesa. La fábrica de Kimitsu que se encuentra sobre la bahía de Tokio, se extiende sobre unas 10,000 hectáreas. Para evadir la crisis sus dirigentes decidieron -desde hace años- economizar la energía y recurrir a nuevas tecnologías. Igualmente, ha sido necesario cerrar 13 altos hornos sobre los 23 que hay. (46)

Actualmente, la industria siderúrgica continúa siendo la esencia del país pero han cambiado las compañías desde hace mucho tiempo, del hierro y acero en bruto a las aleaciones especiales, las cuales cuentan con un valor agregado más alto y requieren menor cantidad de materias primas. Hoy día tanto en el acero como en el cobre, las compañías estadounidenses están trasladando los minerales para su procesamiento a Japón cada vez en mayor medida, aprovechando su alta tecnología y enormes inversiones. Hace diez años los conglomerados japoneses efectuaron grandes inversiones en la industria del acero en el noreste de Asia -Corea del Sur, Taiwan y China- el año pasado, sin embargo, temeroso ante la posible competencia, Tokio eliminó la transferencia de tecnología a su rival, Corea del Sur, en las industrias de la construcción de barcos y siderúrgica. En su lugar Japón se dirigió nuevamente a Occidente en busca de proposiciones atractivas en el área tecnológica. (47)

Lo anteriormente señalado, explica el hecho de que Japón no necesite aplicar medidas restrictivas como los demás países industrializados a los en vías de desarrollo, quienes últimamente vienen contemplando la posibilidad de introducir

(46) Gault, Francois. "Reconstrucciones: Inimitables Japoneses", Le Point Semanario., París, Francia 16-22 de abril de 1984; pp. 99-100.

(47) Contextos. "Japón cambia de estrategia". Secretaría de Programación y Presupuesto. No. 23. México, D. F., 12 de marzo de 1984, pp. 20-22

se a otros mercados que no sean los tradicionales -como es el caso de los Estados Unidos-. Esto es, no ha sido necesario que el Gobierno japonés tome medidas tendientes a evitar daños a sus productores nacionales, pese a la caída de la demanda de acero, los altos costos de producción y la lucha comercial desatada a partir de 1979, provocaron pérdidas cuantiosas en la industria, especialmente en la de los países desarrollados. Entre 1981 y 1983 la estadounidense perdió más de 6 mil millones de dólares. Las acerías de la CEE acumularon pérdidas en el mismo lapso por 8,700 millones de dólares, y Japón con toda su eficiencia, perdió 400 millones. Estas pérdidas computadas por inidad, muestran que la CEE ha venido perdiendo 60 dólares por tonelada; que Estados Unidos ha perdido en promedio 44 dólares, a pesar de los grandes esfuerzos realizados por reducir costos, y que Japón tiene una pérdida de 15 dólares por tonelada; cifra que demuestra su eficiencia, ya que ha venido operando a 65% de su capacidad instalada. (48)

Asimismo, es importante destacar que el proteccionismo comercial de Estados Unidos que no sólo atenta contra la economía mexicana, también ha perjudicado aunque en menor escala a Japón, quien ha mantenido sus embarques desde finales de los años setenta entre 5 y 6%. Ante lo cual se ha hecho inevitable el que aplique acuerdos de restricción a las importaciones acereras provenientes de otros países. Sin embargo, estas políticas son aún más flexibles que las que está aplicando tanto Estados Unidos como la CEE, sino que por el contrario entre México y Japón se están tratando de fortalecer las relaciones comerciales. Preuba de ello, es la entrevista que "el Presidente Miguel de la Madrid concedió recientemente al Presidente de

(48) Bonnot Gerárt. "Acero: Fin de un Reino". Le Nouvel Observateur. Semanario. Paris, Francia, 13-19 de abril de 1985; p. 40

la sección japonesa del Comité Bilateral de Negocios México y Japón, Takashi Jahihara, ocasión en que el mandatario mexicano puso de manifiesto que Japón nos puede ayudar a acercarnos más a las naciones asiáticas de la Cuenca del Pacífico" (49)

### 2.3. PANORAMA GLOBAL DEL PROTECCIONISMO.

A la luz de lo anterior, se puede afirmar que una de las prácticas que más está afectando el comercio internacional es la del proteccionismo. En los últimos, como resultado de la concentración económica en las principales economías industrializadas, la protección al comercio se incrementó a niveles tales que se calcula que, en los años recientes, por lo menos un tercio del mercado norteamericano de manufacturas, el principal del mundo, ha sido protegido por restricciones arancelarias, barreras técnicas y otras restricciones cuantitativas, a la vez que cada día es más frecuente la aceptación de limitaciones voluntarias a las exportaciones.

En el pasado, las negociaciones posteriores a la Segunda Guerra Mundial redujeron significativamente los aranceles de sus niveles prohibitivos registrados en los años 1930 (Ronda Smoot-Hawley). Con la celebración de la Ronda Kennedy de la década de los sesenta se logró reducir las barreras arancelarias, sobre todo en la CEE y con la Ronda Tokio en la década de los setenta se logró normar la aplicación de distorsiones no arancelarias, como los subsidios. En estas condiciones, el

(49) El Día, 10 de abril de 1985. pp. 2-3.

mercado abierto alcanzó el mayor nivel de la posguerra entre 1974 y 1976, período en el que se observó una reducción temporal de algunas importantes cuotas, principalmente en el caso del acero. Sin embargo, desde 1977 la protección comercial comenzó a evidenciarse e incrementar sus niveles, de modo tal que surgieron nuevas y mayores barreras no arancelarias, a la vez que los aranceles se reducían a un nivel relativamente bajo al situarse en un rango entre 5 y 10% de los niveles de producción.

La aplicación de fuertes restricciones cuantitativas a las importaciones en los Estados Unidos se inició con la Administración Carter, a través de mecanismos de compensación de precios (trigger price mechanism) aplicados a prácticas dumping de los abastecedores extranjeros, principalmente en el acero.

Sin embargo, las nuevas restricciones al comercio de acero comienzan a afectar a importantes países deudores, como Brasil, Argentina y México, y restringirá las eficientes y no subsidiadas exportaciones de Japón y Corea del Sur. En los últimos cuatro años, estas medidas han provocado mayores dificultades más que coadyuvar a la liberación del comercio, opinando así los ideales del libre comercio expuestos a nivel de discurso por el Presidente Reagan, con la práctica comercial de su administración. Este proteccionismo se está llevando a cabo a un costo bastante elevado, al no beneficiar igualmente a toda la industria que supuestamente se trata de proteger. Un caso claro de esta situación es la de la industria automotriz, que ha debido soportar los altos costos de los insumos bajo protección (el acero).

Algunos observadores, ante los efectos mostrados por estos sistemas, plantean que cualquier medida de protección debe ser estrictamente temporal. En su opinión, las leyes anti-subsidios y anti-sumping deben ser aplicadas pero no transformadas en sistemas internacionales de cuotas, que en la actualidad amenazan al comercio del acero. Por ello, se insiste en que debe procederse a un ajuste en las industrias protegidas, al fin de corregir, por la vía de un mejoramiento de la producción, los efectos nocivos de la protección en el conjunto de la economía mundial.

Ahora bien, desde principios de 1984, la industria norteamericana del acero ha presionado constantemente a la Administración Reagan para pedir la aplicación de medidas de protección a la industria nacional ante la competencia extranjera. Las empresas "U. S. Steel Corporation" y "Beethlehem", las dos más grandes empresas productoras de acero de Estados Unidos, han planteado numerosas demandas ante la Comisión de Comercio Internacional (CCI), argumentando que diversos países, tradicionales vendedores de acero, subsidian sus exportaciones y siguen una política de dumping en el mercado norteamericano.

Después de comprobar que las importaciones de acero han continuado penetrando en una proporción sin precedente -30% del mercado-, la Comisión de Comercio Internacional propuso al Departamento de Comercio, hacia mediados del año 1984, la adopción de severas medidas proteccionistas, entre las que figuran básicamente los impuestos compensatorios y el establecimiento de cuotas. Sin embargo, a través de una resolución, dada a conocer en septiembre de 1984, el mandatario estadounidense optó por el sistema de limitación voluntaria, mediante



el cual intentará reducir de 26% a solo 18.5% la participación de los siderúrgicos extranjeros en el mercado norteamericano.

De esta manera, en diciembre de 1984, Estados Unidos pactó reducciones voluntarias cuya aplicación entró en vigor a partir del año 1985 y hasta 1990 con Brasil, México, Japón, Corea del Sur, España, Sudáfrica y Australia, e inició negociaciones similares con Canadá, Finlandia y Argentina.

Según estudios al respecto, preven que estas medidas proteccionistas no sólo afectan a los países productores de acero, que verán reducir considerablemente sus ingresos por exportaciones, sino también a los consumidores norteamericanos que se enfrentarán a fuertes ascensos en los niveles de precios internos de los productos siderúrgicos. Una estimación preliminar de la Oficina Presupuestal del Congreso señala que los precios del acero se elevarán en cerca del 7% en los próximos 5 años de aplicación de las restricciones. Según dicha fuente, durante ese período el costo total para la economía de los Estados Unidos será potencialmente enorme: 18 mil millones de dólares, aproximadamente. (50)

(50) Secretaría de Relaciones Exteriores, Carpeta de Comercio Internacional. Enero 1-15, 1985. N<sup>o</sup> I. pp. 16-17

CAPITULO 3.- LA PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA  
SIDERURGICA NORTEAMERICANA.

3.1. LA INDUSTRIA SIDERURGICA NORTEAMERICANA EN  
LA ACTUALIDAD.

La Industria norteamericana del Acero, Rey de la Montaña durante la mayor parte del siglo XX, se ha enfrentado en los últimos años resbalando lentamente colina abajo en relación con otros grandes productores. En 1847, la producción norteamericana era responsable de casi un 60% de la producción mundial. En 1925 su participación ha sido rebajada al 16%; sin embargo el golpe más cruel es que los productores extranje hacen incursiones enormes en los mercados internos de los Estados Unidos llegando en 1978 a exportar a Estados Unidos 19.8 - millones de toneladas de acero. (51)

Estos nuevos productores extranjeros incrementaron a partir de 1960 sus exportaciones hacia Estados Unidos especialmente de Europa, pero a mediados de la década, los productores de acero japoneses empezaron hacerse sentir, hasta que en 1976, dominaron el mercado norteamericano de importaciones de acero con 56% de todas las exportaciones de acero en comparación con 19% de los europeos. Para los japoneses era en verdad un logro prodigioso, habían aumentado su producción de acero en 1800% entre 1953 y 1973.

(51) "Causas y consecuencias de la crisis en la Industria del acero"; Steven Volk y Helen Shapiro, Economía política y políticas económicas de la crisis norteamericana. México, D. F.; Ed. Cide; cuadernos semestrales. N° 1. 1980, pp. 131.

Muchos países de América Latina y Asia exportan acero a Estados Unidos y otros amenazan con empezar su comercio de exportación de un momento a otro, casi el 10% del acero importado a Estados Unidos en 1977 se originó en los países capitalistas subdesarrollados donde algunos productores como los mexicanos, ya pueden vender hasta 50 dólares más barata la tonelada que la lámina de acero de Estados Unidos. Este crecimiento de la producción de acero en América Latina y en otras partes del Tercer Mundo plantea un desafío triple para los productores norteamericanos.

El Sindicato de los Trabajadores del Acero norteamericano no están molestos por la situación, ya que la consideran una competencia injusta. Los productores japoneses y europeos practican el Dumping del acero en los mercados norteamericanos.

Los productores norteamericanos de acero acusan también a los Gobiernos extranjeros de complicidad -es decir de subsidiar las industrias locales de acero con el fin de compensar las pérdidas financieras en que incurren forzosamente por el Dumping. Según los productores norteamericanos, el Gobierno norteamericano les ata las manos, ya que tradicionalmente les ha obligado a que la industria baje sus precios, gaste mucho dinero en el control de contaminación y pierda su tiempo y su dinero cumpliendo reglamentos no necesarios. La otra mano ha sido maniatada por los trabajadores del acero, cuyos exorbitantes de montos salariales y rígidas reglas de trabajo han aumentado los costos de la industria hasta la estratósfera.

Es necesario indicar (recordar), que la industria de acero norteamericano, ha sido desde sus comienzos una industria altamente monopolizada, la cual durante la mayor par-

te de su historia, ha podido fijar sus precios a niveles arbitrariamente altos, los cuales ocasionaban problemas hasta para las demás ramas de la industria norteamericana pero cuando las importaciones empezaron a tener una participación en el mercado norteamericano, a fines de la década de 1950, este hecho significó un desafío serio a los fabricantes norteamericanos de acero no porque fuera injusto y representara "DUMPING" a menos de los costos, sino porque reintrodujo el elemento de competencia justo y feroz en una industria muy cómoda, la cual durante la década de 1960 empieza a incrementar las importaciones. Sin embargo, los efectos negativos comienzan a manifestarse hasta la década de los 70. (52)

Convendría añadir, que se han llevado a cabo diversos estudios con el objeto de examinar los costos comparativos de la producción de acero en estos dos países, llegando a la conclusión de que los costos japoneses (que incluyen todos los costos de mano de obra y de materias primas) son entre 31 y 82% menores que los costos promedio en la industria acerera estadounidense.

Además, un estudio emprendido por la Federal Trade Commission (FTC) en 1977 llegó también a la conclusión de que los efectos netos de los subsidios del Gobierno sobre las industrias de acero en Japón y en Estados Unidos eran bien míni

mos, representando una ventaja de 46 centavos por tonelada para fabricantes japoneses de acero en el período 1957-1975.

Los japoneses y otros productores extranjeros no sólo gozan de menores costos de mano de obra que los productores norteamericanos, sino que también la producción por hora/hombre en estos países está aumentando con mayor rapidez que en Estados Unidos. Por ejemplo, en 1956 se requerían 60.7 horas/hombre para producir una tonelada métrica de acero en Japón y sólo 16.3 horas en Estados Unidos. Veinte años más tarde, necesitaron 10 horas/hombre para producir una tonelada métrica en Japón y 11.8 en Estados Unidos. Un descenso increíble por no decir más, esto es debido en gran motivo a que los norteamericanos se rezagaban seriamente, en comparación con los japoneses, en términos de instalar nueva tecnología que podría rebajar los costos de la producción de acero. (53)

Esencialmente, las plantas norteamericanas de acero son menos productivas y más costosas que las plantas japonesas porque fueron constituidas antes de que llegaran al escenario muchas de las innovaciones en la fabricación del acero. (54)

Al contrario, los fabricantes japoneses de acero empezaron un gran programa de expansión después de que la mayoría de los avances tecnológicos en materia siderúrgica, resultaron obsoletos, así podemos ver el gran incremento en la producción de acero del Japón.

Así la industria norteamericana del acero, ante su obsoleta industria, se le dificultaría seguir el mismo ejemplo ja-

(53) Ibid. pp. 142-143

(54) Ibid. p. 145

ponés, o el de introducir tecnología nueva a sus plantas, cansadas y consumidas por el uso. El problema consiste en la escasez de financiamiento para dichos planes, por un lado, unos proponen que aumenten los precios del acero para la captación de capital para el financiamiento de los programas, arriba mencionados. Pero dicha proposición podría agravar más la situación de la Industria Siderúrgica Americana, ya que los precios del acero a nivel mundial tienden a bajar, y Estados Unidos correría el riesgo de perder el mercado en su propio país.

Otro problema que sufre la Industria Siderúrgica Norteamericana, es de la escasa cooperación bancaria para financiar a la industria del acero, ya que la mayoría de los Bancos estadounidenses están financiando los proyectos de industrialización y expansión industrial siderúrgica del tercer mundo, del Japón y otras naciones industrializadas, ya que para la Banca Norteamericana resulta más negocio la inversión en los países del Tercer Mundo, y del Japón.

Dicho financiamiento a las industrias siderúrgicas del extranjero, ha ayudado a agravar la situación de la Industria Siderúrgica Norteamericana, ya que las exportaciones del Tercer Mundo, Japón y Europa, aumentaron a los Estados Unidos saturando el mercado y provocando con ello, la caída de los precios del acero.

Por otro lado, los Sindicatos norteamericanos del acero y sus directivos han propugnado para que el Gobierno presione a los bancos norteamericanos para prohibir el financiamiento a las industrias siderúrgicas del extranjero. Asimismo han peleado ante el congreso norteamericano, para que se tomen medidas que restrinjan las importaciones provenientes del extranjero.

ro. Así es como en mayo de 1978, el gobierno estadounidense instituyó un sistema de fijación de precios de disparador con el fin de regular las importaciones de acero. El precio del disparador consiste, en el precio más bajo en el cual el acero extranjero puede venderse en los mercados norteamericanos. Así los productores extranjeros de acero que venden por debajo del precio "mas bajo" (que se determina en base de los costos japoneses) estarán sujetos a la aplicación de aranceles y juicios.

Así las compañías siderúrgicas norteamericanas presionaron a favor de que el precio del disparador, fuera el precio mas alto posible, que le permitiera subir sus propios precios y esencialmente evadir la competencia extranjera. Por otro lado, los importadores de acero abogaron a favor del precio mas bajo, que les diera más flexibilidad competitiva. El gobierno por fin, escogió una serie de precios que estaban en su mayoría por debajo de las listas de precios internos. En la práctica sucedería, que los productores más debiles (los de más altos costos de operación) serían gradualmente sacados del mercado por la competencia extranjera. Mientras que a los productores mas fuertes los alentaría a producir el acero de manera mas eficiente, mediante la liquidación de sus plantas más viejas.

Sin embargo, ante los esfuerzos por revivir o reconstruir la cansada industria siderúrgica estadounidense, que en la actualidad sigue sufriendo el despido masivo de trabajadores y el cierre de plantas siderúrgicas, así como la disminución de su producción de acero, así podemos ver que el Gobierno norteamericano, ha hecho esfuerzos por frenar las importaciones de acero, especialmente de Japón, pero su industria no

muestra signos de recuperación, haciendo suponer que la crisis en la que se encuentra sumergida la industria siderúrgica americana, es más profunda de lo que se ha imaginado, sin esperanzas de recuperación a mediano plazo; esto puede llevar al Gobierno norteamericano (presionado por los sindicatos y compañías siderúrgicas norteamericanas) al cierre completo a las importaciones de acero, o reducir en grandes cantidades las importaciones de acero provenientes de Japón y el Tercer Mundo. De hecho esta medida ya está funcionando, causando que la crisis siderúrgica norteamericana se convierta en la crisis siderúrgica internacional, con efectos negativos en las demás ramas industriales de los países exportadores de acero y con una solución a largo plazo. (55)

En resumen, la ayuda del Gobierno a la industria del acero desde 1960 ha sido largamente proteccionista. Ha fallado en alentar a los acereros a modernizar sus medios articulados o a reestructurar la industria.

Los problemas industriales que Estados Unidos enfrenta es el de una industria en decadencia, barreras comerciales y de competitividad, éstos no se pueden resolver a través de la intervención del Gobierno descoordinada, incoherente y reactiva. (56)

(55) Ibidem.

(56) SECOFI. Revista Semestral. Industrialización, y Desarrollo, A.C. Enero/Junio de 1984. Vol. VII/Nos. 1 y 2. pp. 80-84



### 3.2 LAS POLITICAS PROTECCIONISTAS.

El rubro de las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos debe ser revisado con urgencia, ya que nuestro país se está enfrentando con graves dificultades al momento de que sus artículos son exportados al mercado de este país vecino.

Lo anterior, según Lorenzo Meyer se debe a la ausencia de un marco jurídico al margen del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) que pueda canalizar las dificultades que ocasionó la decisión de México de posponer la firma de este acuerdo. A partir de la premisa de que esta decisión trajo consigo la pérdida de la serie de beneficios de este régimen internacional de Comercio, derivado de la Ronda Tokio del GATT, establecido para los países que aceptaran las normas generadas durante las denominadas Negociaciones Comerciales Multilaterales, se concluye que los obstáculos que han afectado adversamente algunos productos mexicanos en el mercado norteamericano surgen de que los Estados Unidos, como país signatario del GATT, se encuentra constreñido por sus obligaciones ante ese organismo y ello le impide conceder a México los beneficios acordados en la Ronda Tokio.

Es por ello, que "al no ser México un país signatario del GATT, el comercio norteamericano con México ha quedado regulado por una serie de disposiciones legislativas, las cuales, en conformidad con el GATT, imponen un tratamiento muy severo a aquellos productos que se demuestre que compiten de manera desleal con los productos locales. Son estas disposi

ciones legales las que han afectado y afectan el comercio de Estados Unidos con México y las que hacen más urgente la búsqueda de un entendimiento comercial entre los dos países que pueda canalizar las dificultades que seguirán presentándose con los productos mexicanos de exportación". (57)

Durante el último decenio se ha desarrollado un fenómeno en las exportaciones mexicanas a Estados Unidos, el cual se denomina "Nuevo proteccionismo".

Este nuevo proteccionismo consiste en una política comercial sistemáticamente hostil a las importaciones del extranjero que compiten con la producción local, y que se justifica como una defensa del comercio justo o leal (fair trade). Este proteccionismo encubierto es el factor que se encuentra en el trasfondo de los conflictos que están entorpeciendo el intercambio comercial bilateral entre México y Estados Unidos. También la Comunidad Económica Europea, Japón y Canadá, entre otros, han encontrado en el neoproteccionismo un instrumento para contrarrestar las tendencias a la liberalización del intercambio con el exterior. (58)

Este neoproteccionismo de Estados Unidos emana de toda una gama de leyes promulgadas con el objeto de prevenir la llamada competencia desleal. En Estados Unidos, el concepto de competencia desleal se ha ampliado de tal modo que a menudo hace ya imposible distinguir entre prácticas normales y aquellas que efectivamente atacan contra patrones establecidos propios del comercio equitativo. (59)

(57) Meyer Lorenzo, et al. México-Estados Unidos. 1982  
México, El Colegio de México, 1982. p. 34

(58) Ibid. pp. 34-35

(59) Ibid. p. 35

CUADRO DE CLASIFICACION DE LAS MEDIDASRESTRICTIVAS AL COMERCIO EXTERIOR

A) BARRERAS ARANCELARIAS: Se imponen por arancel o derecho acuanal sobre la mercancía que cruza la frontera de una nación.

- Control de cambios
- absolutas (unilaterales)
- Cuotas de tarifa (son mixtas: arancel o no)

## 1) Restricciones cuantitativas:

- de contenido o de composición (limitan la proporción de materia prima extranjera en los productos domésticos):
  - subvención a la exportación.

## 2) Ayuda Oficial:

- subvención a la producción.

## B) BARRERAS NO ARANCELARIAS:

## 3) Compras del Estado

## 4) Comercio del Estado, prácticas oficiales de monopolio.

## 5) Trámites aduaneros y administrativos que limitan la entrada del producto:

- I) Licencias de importación, depósitos previos;
- II) Prohibiciones de importación;
- III) Control de divisas;
- IV) Aforo aduanero;
- V) Clasificación aduanera;
- VI) Formalidades y documentación consular;
- VII) Certificado de origen;
- VIII) Formalidades aduaneras.

## 6) Normas y técnicas administrativas:

- I) Envases y embalaje;
- II) Muestras;
- III) Etiquetado;
- IV) Calidad y grado;
- V) Normas sanitarias y fitosanitarias.

- 7) Restricciones que exigen un procedimiento administrativo para su aplicación:
- I) Salvaguardia (dentro de la Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos);
  - II) Impuestos compensatorios;
  - III) Antidumping;
  - IV) Prácticas desleales;
  - V) Limitaciones voluntarias.

Fuente: Cruz Miramontes, Rodolfo. Legislación Restrictiva al Comercio Internacional: Análisis de las Instituciones más Comunes. México, D. F. Ed. Fuentes Impresores, 1977 pp. 61-62.

Las leyes norteamericanas que se proponen prevenir las prácticas desleales en el comercio internacional son; la Ley Antidumping, la de subsidios e impuestos compensatorios, la sección 337 de la Ley Arancelaria de 1930 y la sección 301 de la Ley de Comercio de 1974, han sido redactadas de manera tan ambigua que en muchas ocasiones no dan más que una ligera indicación respecto a su ámbito de aplicación. (60)

### 3.2.1. Políticas Arancelarias.

Para poder empezar este capítulo, debemos definir primeramente el concepto de arancel, el cual es una barrera sobre los productos de importación, y consiste en una tarifa ad valorem o específica (impuestos) sobre cada producto que se va a internar al país.

Los aranceles son derechos de aduana, y generalmente son ad valorem como un porcentaje del valor de los bienes, o bien específicos como una cantidad determinada por unidad de peso (kilo, tonelada) o volumen (galón, litro, etc.)

Los aranceles se emplean para obtener un ingreso gubernamental o para proteger a la industria nacional de la competencia de las importaciones: cuando el propósito es obtener un ingreso, se carga un impuesto sobre el producto de origen nacional. (61)

(60) Ibidem.

(61) Seldon, Arthur y Pennanea, F. Diccionario de Economía, Barcelona; ed. Orbis, S. A. 1983; p. 46

Es necesario señalar que la barrera arancelaria está contemplada en un ordenamiento internacional donde su nomenclatura es fácil de detectar y tanto su estudio como su trascendencia no presenta graves problemas para realizar y determinar. (62)

La política estadounidense sobre aranceles está basada sobre la política del libre comercio, es decir, en el libre intercambio de mercancías, sin la intromisión de gobiernos para regular dicho comercio. Así podemos ver que dichos principios estadounidenses se plasman en el acuerdo general de tarifas y comercio (GATT), el cual nace a la arena institucional en 1947.

El GATT nace vinculado a un objetivo de tipo universal en función a la realidad económica de su época. El mundo industrializado asistía a una destrucción total en Europa y Japón. El proteccionismo económico nacido en la década de los veinte ha bía ayudado a exacerbar el nacionalismo capitalista y no fue ajeno a los factores desencadenantes de la segunda guerra mundial. Terminada ésta, la economía dominante de la época fue la de Estados Unidos que, en dicha calidad, propugnó en Naciones Unidas por esquemas de regulación económica internacional. Bre tton Wood, años antes del GATT, había estructurado el F.M.I. y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, en los cuales la presencia americana era incontrarrestable. (63)

En ese parámetro de hegemonía norteamericana, el comercio internacional debía ser remodelado a inspiración de princi pios liberales que permitieran a los Estados Unidos colocar sus

(62) Querol Cabrera, Vicente. Barreras de los Estados Unidos de América a las Importaciones. México, Ediciones Fiscales ISEF, S.A. 1985. p. 11

(63) Witken, V, Jorge; EL GATT y sus Códigos de Con- ducta; México, D. F. 1982, Ed. GUMA, S. A. de C.V.

stock industriales en los mercados mundiales sin limitaciones y obstáculos. (64)

En los 38 artículos del GATT, existe una marcada tendencia a la liberación del comercio internacional, el cual sólo pone como barreras a éste, las de tipo arancelario; asimismo, pretende la reducción de dichas barreras.

El artículo 1, contiene una cláusula que garantiza a todos los países miembros el trato de la nación más favorecida; (65) esto es, el país que lo otorgue a una determinada nación deberá extender este beneficio a los demás signatarios. En caso de que un país no reciba la cláusula antes referida puede presentar sus respectivas reclamaciones.

También en el artículo III se contemplan una serie de reglas que prohíben los impuestos internos a fin de vigilar que los productos extranjeros disfruten de igual trato que los nacionales, es decir, la no discriminación a los productos extranjeros. (66)

El Artículo XI: contiene la prohibición general a las restricciones cuantitativas, este artículo es importante ya que muchos países, en especial los industrializados tienden a practicar dicha política hacia los mismos industrializados y subdesarrollados. (67)

En dicho artículo, se eleva a la categoría de principio esencial al arancel de aduanas y rechaza toda otra ingerencia administrativa de tipo gubernamental que pueda interpretar el

(64) op. cit. p. 7

(65) Ibid. p. 9

(66) Ibidem

(67) Ibid. p. 10

libre desplazamiento de productos de un país a otro. Es decir prohíbe el uso de licencias o permisos, tanto a la importación como a la exportación. (68)

Este principio evidencia que en materia de protección industrial, asigna al arancel de aduanas un rol fundamental y por lo tanto las protecciones administrativas.

Sólo se podrán utilizar dichas políticas, por razones de balanza de pagos, así como que las restricciones cuantitativas, se apliquen sin discriminación como lo estipulan los artículos XII y XIII. Tal como hemos podido apreciar, la política norteamericana sobre el Comercio Internacional es la de una tendencia al libre comercio, a través de la eliminación paulatina de las barreras arancelarias.

Así en lo sucesivo la política norteamericana ha sido la de la reducción de dichos aranceles, ante ello se han llevado posteriormente rondas o reuniones comerciales. Las principales ruedas de negociaciones, han sido la Dillón (1960), la Kennedy (1964-1967) y últimamente la de Tokyo (1973-1979) que tomó más de 6 años y que finalizó en abril de 1979.

La Ronda Tokyo, iniciada en 1973, se propuso los siguientes objetivos:

- a) que la Comunidad Económica Europea reduzca sus aranceles alrededor de un 25%, absteniéndose de dar mayores concesiones en el sector agrícola.



- b) que Japón se comprometiera a reducir progresivamente hasta en 42% los aranceles de 2,630 productos manufacturados, así como a liberar o disminuir restricciones no arancelarias a 17 productos.
- c) que Estados Unidos, Suiza y Austria ofrezcan reducciones arancelarias de aproximadamente 40% en promedio.
- d) que los países nórdicos realicen reducciones en el sector industrial de entre 30 y 35%. (69)

Como podemos apreciar, los objetivos de esta ronda fueron la reducción de las barreras arancelarias y la eliminación de aquellas no arancelarias. Sobre estos últimos acuerdos logrados en dicha reunión fueron los siguientes:

- I. Código Antidumping.
- II. Código de Valoración Aduanera.
- III. Código sobre Licencias de Importación.
- IV. Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios.
- V. Código sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.
- VI. Código sobre Compras del Sector Público. (70)

Con dichos códigos, se trata de regular jurídicamente las más usuales prácticas desleales que se presentan en el co

(69) Ibid. p. 20

(70) Ibid. p. 28

mercio internacional, y basarse solamente en la política arancelaria -regirse por aranceles bajos- que permitan el libre comercio entre los países.

Resumiendo, podemos señalar que la política estadounidense se respecto a los aranceles, es la reducción paulatina de los mismos, a través de Acuerdos Internacionales y Organismos Especializados, que tengan por objeto el libre comercio entre los países.

### 3.2.2. Políticas No Arancelarias.

La denominada barrera no arancelaria o "barrera invisible" además de originarse en la ley, está contemplada en determinaciones administrativas, en prácticas burocráticas, en actos de los particulares, cuya ponderación no siempre es fácil y, a menudo, no viene a conocerse sino hasta cuando sus efectos se perciben en el flujo de la mercancía al mercado respectivo. (71)

Las barreras no arancelarias se clasifican en:

- 1.- Compras del Estado.
- 2.- Comercio del Estado, prácticas oficiales de monopolio.
- 3.- Trámites aduaneros y administrativos que limitan la entrada del producto.
- 4.- Normas y técnicas administrativas.

(71) Querol Cabrera. op. cit. p. 11

5.- Restricciones que exigen un procedimiento administrativo para su aplicación. +

Sin embargo, para nuestro objeto de estudio, nos avocaremos en este sub-inciso a estudiar especialmente la Ley Antidumping, la de Impuestos Compensatorios, la cláusula de Salvaguardia, las prácticas desleales y las limitaciones voluntarias y el Aforo Aduanero (limitaciones cuantitativas), mismas que representan barreras comerciales muy injustas y son las que están afectando el intercambio comercial del acero mexicano hacia Estados Unidos de América. Cabe señalar que en este problema también intervienen normas sanitarias y fitosanitarias.

En la actualidad, las modalidades de restricción del comercio entre las naciones se basa en la disminución de la competitividad de los productos, sobre todo cuando se trata de países de mediana industrialización que necesitan diversificar sus exportaciones -tal es el caso de México- que se encuentran con diversas trabas al momento de exportar sus productos hacia otros países.

Al respecto, podemos señalar que con la entrada en vigor (octubre de 1984) de la "Trade and Tariff act of 1984" de Estados Unidos, llamada también "Ley Omnibus", ese país vecino está dañando gravemente a México con medidas comerciales restrictivas. (72) Esta guerra absurda proteccionista afectó a 54 países que comercian con Estados Unidos, pero nuestro país es el que ha resultado más perjudicado.

+ Ver cuadro de medidas restrictivas al comercio exterior en las pp. 50-51.

(72) Querol Cabrera. op. cit. p. 12

En conclusión, los argumentos empleados por el Gobierno estadounidense son: impuestos compensatorios, alegatos de dumping, excesivos estímulos y subsidios.

### La Ley Antidumping.

Generalmente, al dumping se le define como una discriminación de precios entre diversos mercados nacionales, o de manera más específica, como "la introducción de productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal" (73) El dumping sólo es sancionado cuando causa o amenaza causar un perjuicio de cierta trascendencia o bien, cuando obstaculiza la creación de una producción nacional.

Por otra parte, el Dr. Cruz Miramontes define al dumping como la venta en un mercado extranjero de mercancías a un precio menor que el ordinario en sus mismas condiciones, en el mercado doméstico que provoca o amenaza causar un daño a la industria igual o similar del país de concurrencia, o impide el establecimiento de la misma.

Al respecto, la Ley Antidumping señala que toda discriminación de precios es dumping y por tanto condenable. El precio de un producto en el mercado nacional se le considera el justo y cualquier venta en Estados Unidos por debajo de ese precio se considera práctica desleal.

El autor señala que existen tres tipos de dumping que no tan fácilmente se pueden distinguir en la práctica, los cuales

(73) Malpica de Lamadrid, Luis. ¿Qué es el GATT?  
Ed. Grijalbo, S.A.; México, D. F. 1979. p. 49.

son: el esporádico, el intermitente y el continuo. La doctrina considera realmente dañino y por lo tanto castigable al intermitente, pues en él se da el propósito rapaz o predatorio y en los otros dos no existe el elemento subjetivo que justifique la sanción, o bien el beneficio que se le otorga al consumidor permanente y con ello se regula en cierta forma el precio. El ánimo predatorio es aquél que busca la eliminación o la no aparición de la competencia en el mercado afectado, para luego al conseguir tal propósito, elevar los precios y de esta forma gozar del monopolio creado. (74)

La comprobación de los elementos básicos para que se produzca el dumping requiere de una ardua y minuciosa investigación que sigue la autoridad competente para reconocer de esta clase de problemas. Por tal motivo, los gobiernos frecuentemente persiguen el delito de dumping sin distinción alguna. (75)

La determinación del precio en el mercado del país de origen se hace mediante la información que proporciona el propio presunto causante, las autoridades correspondientes y los demás productores del ramo a los investigadores designados que eventualmente se encargan del proceso. Sin embargo, no es tan fácil llegar al resultado final, ya que en los países donde no hay prácticamente competencia no se puede determinar cuál es el precio a comprar. (76)

En estos casos la Doctrina señala que aunque la autoridad competente no proporcionara los datos necesarios, hay que buscar otras formas de averiguar el precio pertinente. (77)

(74) Cruz Miramontes. op. cit. pp. 27-28.

(75) Ibid. p. 28

(76) Ibid. pp. 28-29

(77) Ibid. p. 29

Las diversas legislaciones nacionales existentes así como el Artículo VI del GATT previenen algunas alternativas tales como, por ejemplo, en la Ley Antidumping norteamericana se habla tanto del precio de venta del exportador como del valor en el mercado exterior o en su defecto el llamado valor calculado (Secciones 204, 205 y 206 de la Ley Antidumping de 1921 y sus modificaciones contenidas en la Public Law Nº 93/618, 93ª Sesión del Congreso, H.12. 10710 del 3 de enero de 1975 y Reglamento a la Ley y sus modificaciones), precios en los cuales se va desde el ponderado en el mercado interno hasta el de venta a terceros países o a falta de éstos, al valor o precio calculado utilizado fundamentalmente en los casos de investigación de productos provenientes de países cuya economía es dirigida por el Estado. (78)

El cálculo en todos éstos casos es complicado, ya que se tienen que hacer una serie de adiciones y deducciones numerosas por envases, embalajes, derechos, comisiones, fletes, etc., que convierten al dumping en una operación aritmética realizada conforme la fórmula que con base en la Ley diseña la autoridad para el caso concreto.

Simplificando la Doctrina sobre el tema, la Ley norteamericana fija los siguientes criterios para averiguar si hay o no dumping:

- a) la existencia de una industria;
- b) el daño o perjuicio a la misma;
- c) la relación de causalidad entre las importaciones del producto en cuestión y este daño. (79)

(78) Ibid. pp. 28-30

(79) Ibid. p. 35

El inciso a) ya se ha explicado en primer término. Ahora pasaremos a señalar la segunda de las condiciones de la existencia del dumping, esto es, a la presencia del daño. Este elemento es exigido por todas las legislaciones, tanto nacionales como comunitarias; puesto, que el espíritu de la norma jurídica es proteger al productor doméstico de la competencia desleal por los efectos negativos que la produce, no simplemente por la presencia de la diferencia de precios. En otras palabras, a la Ley no le importa básicamente que exista la discriminación de precios sino que por su presencia surjan perjuicios a los nacionales.

El daño debe ser material, significando con ello la pérdida de mercado para varios competidores, inclusive en algunos casos se ha querido cuantificar de un 7% a un 10%. (80)

Según el autor Coudert, se debe analizar el caso sujeto a estudio para averiguar la existencia de perjuicio en base al siguiente cuestionario:

- 1.- ¿La producción y las ventas domésticas decrecieron durante el período de las ventas a precios menores del justo?
- 2.- ¿Las ventas "impuestas" aumentaron en volumen?
- 3.- ¿Las ventas "injustas" forzaron las bajas en los precios de los productos domésticos?
- 4.- ¿Estas ventas hicieron que los productores domésticos mantuvieran sus precios a un nivel que no hubiera subsistido a no ser por tales presiones?
- 5.- ¿Se realizaron estas ventas "no competitivas" entre los consumidores domésticos habituales?

- 6.- ¿Apareció entre los importadores (exportadores) un ánimo rapaz?
- 7.- ¿Existió una evidencia de una amenaza de perjuicio futuro?

Es importante hacer mención, "que este tipo de problemas y la necesidad técnica de quienes se encarguen de aplicar la ley, no sean simples funcionarios públicos, parte de un engranaje burocrático; sino verdaderos especialistas del Derecho que tengan una visión cabal de la problemática en su conjunto de facetas y una información plena no sólo del caso a juzgar sino de la historia del dumping. Los casos se han incrementado y es de temerse que su número aumenta pese a que realicen esfuerzos, muy respetables en el GATT para liberalizar el comercio como ha sucedido en las llamadas Rondas Kenedy y Tokio en 1967 y en 1973 respectivamente". (81)

Cabe señalar que, "la Commission on International Trade and Investment Policy creada por el Presidente Nixon en 1970 para estudiar los principales problemas que afectan al comercio internacional y para formular recomendaciones al gobierno norteamericano para resolverlos de la manera más conveniente, sostiene reiteradamente que no es aconsejable restringir las importaciones sino más bien aplicar sistemas de ayuda, salvo cuando se demuestre con plenitud la existencia de casos de dumping o bien de impuestos compensatorios, típicas formas de atacar el sistema de la libre competencia". (82)

Por otra parte, "en muchas ocasiones quienes son acusados, con o sin razón la mayoría de las veces son exportadores de países en desarrollo, por lo que se hace necesario establecer diferencias en el dumping en forma casuística pues no es

(81) Ibid. pp. 33-37

(82) Ibid. p. 38



posible que un país logre diversificar sus exportaciones, se fortalezca su industria y pueda incrementar su comercio exterior si no disfruta de determinadas facilidades que no se pueden centrar sólo en sistemas de preferencias arancelarias sino en todo un conjunto de medidas incluyendo ventas que puedan constituir dumping salvo cuando exista el ánimo predatorio." (83)

Asimismo, es importante señalar que "la sanción que se impondrá a este respecto, será la fijación de un derecho especial llamado dumping que deberá ser igual a la diferencia que exista entre el precio doméstico o el que se utilizó para establecer la comparación y el de venta en el mercado afectado; esta impuesto debe ser cubierto por el importador y se castiga severamente el que se establezca un acuerdo entre las partes interesadas!" (84)

Por último, cabe mencionar que "la consecuencia esencial de tantas complejidades técnicas y reglas arbitrarias es que la aplicación de la Ley Antidumping resulta muy impredecible. Mas que ofrecer una medida objetiva de lo que constituyen patrones de deslealtad en el comercio, esta ley puede describirse como un laberinto en el cual incluso aquéllos que busquen mantener precios justos pueden perderse!" (85)

#### Ley de Subsidios e Impuestos Compensatorios.

Se entiende como prácticas desleales toda clase de subsidios que afectan la manufactura, producción o exportación de productos importados a Estados Unidos. Su posición contrasta con los puntos de vista que se evidenciaron en el Código de Subsidios e Impuestos Compensatorios del GATT. En efecto, si por un

(83) Ibid. pp. 38-39

(84) Ibid. p. 40

(85) Meyer, Lorenzo. op. cit. p. 41

Lo anteriormente señalado trajo como consecuencia que no se haya elaborado un lista definitiva de los subsidios que deben estar sujetos a impuestos compensatorios, a pesar de que el Código de subsidios contiene una lista de aquellas subvenciones a las exportaciones consideradas como una violación del mismo.

Por otro lado, en el Código de Subsidios (art. 14) se estableció que los subsidios a la exportación y a la producción son instrumentos que pueden utilizarse por los países en desarrollo en sus programas económicos y sociales. Aunque se establecen limitaciones, el principio de trato especial y diferenciado se encuentra explícitamente reconocido.

En la legislación norteamericana no se hace mención al trato especial diferenciado para los países en desarrollo, sin embargo, el Congreso estableció que el beneficio del requisito del perjuicio material como condición previa a la imposición de impuestos compensatorios sólo será aplicable a aquellos países parte del acuerdo, esto es, a los países:

- a) signatarios del Código de Subsidios o que asuman las obligaciones del Código;
- b) a los que han asumido obligaciones con respecto a Estados Unidos que sean sustancialmente equivalentes que las obligaciones estipuladas en el Código;
- c) a los que sin ser miembros del GATT tuvieran un convenio comercial en vigor con Estados Unidos al 19 de junio de 1979, y en el que hubiere establecido un trato incondicional de nación más favorecida. Es sólo respecto de estos países que la legislación norteamericana concede el beneficio del perjuicio material acordado en el GATT. En el caso de los países no comprendidos en el acuerdo, las disposiciones aplicables no conceden el beneficio del perjuicio material, ya que el impuesto compen-

lado el Código proscrib[e] el uso de subsidios para la promoción de exportaciones de todo tipo de productos con excepción de algunos primarios, por otro reconoce que los subsidios distintos a los que se dirigen a promover exportaciones son importantes instrumentos de política económica, los cuales deben reconocer se como prácticas adecuadas para el logro de objetivos de desarrollo económico y social por parte de todos los países miembros, añadiendo que el código no debe interpretarse como una barrera al derecho soberano de cada país a hacer uso de tales subsidios para el logro de objetivos de desarrollo o de cualesquier otros que se consideran deseables. (86)

Tal diferencia entre subsidios a las exportaciones y subsidios para el mercado nacional no se recoge en la legislación norteamericana. Por el contrario, el Reporte del Comité de Finanzas del Senado de Estados Unidos sobre la Ley de acuerdos comerciales, condena todo tipo de subsidios de la siguiente manera:

"Los subsidios y las prácticas de dumping son dos de las medidas más perniciosas que distorsionan el comercio internacional en detrimento de Estados Unidos. Los subsidios son subvenciones o concesiones otorgadas (usualmente por los gobiernos) a una manufactura, producción o exportación de bienes importados cuyo efecto es proporcionar, a menudo, una ventaja competitiva en relación a los productos de otro país. La competencia en base a subsidios causa perjuicio a los productos norteamericanos en nuestro propio mercado doméstico o en mercados extranjeros a las exportaciones norteamericanas". (87)

(86) Ibid. p. 41

(87) Ibidem.

satorio es aplicado automáticamente una vez que es determinada la existencia de un subsidio y estimado su monto. Tal discriminación, aunque se impone de manera general, afecta principalmente a países en desarrollo y representa una manifestación patente del desconocimiento a las disposiciones referentes al trato especial y diferenciado acordadas en el GATT.

Otras características importantes de la legislación norteamericana en materia de impuestos compensatorios, y que evidencian el propósito fundamental de servir de mecanismo protector del productor norteamericano, son las relativas a los criterios que deben guiar a la autoridad administrativa en la aplicación de las normas sustantivas de la ley. (88)

Lo anterior se refiere al hecho de que a pesar de que la ley supuestamente busca la prevención de las prácticas desleales en el comercio, en ninguna parte impone a la autoridad administrativa la obligación de guiarse por la conveniencia de la teoría de la competencia, o al menos por criterios que permitan una justa apreciación respecto a si una política gubernamental de un país exportador realmente está impidiendo el logro de una mayor competitividad en la industria o mercado a que se refiere la investigación.

Asimismo, a la autoridad administrativa no se le exige de terminar en la investigación el grado de competencia en el mercado doméstico o su nivel de precios, el tipo de tecnología o los cambios en los patrones de consumo. La legislación o las reglamentaciones que estableció el Departamento de Comercio como guía de aplicación de la ley tampoco requieren que el demandante en particular o la industria estén operando con base a criterios de eficiencia, tampoco permiten que las empresas demandantes pue

dan ser sujetas a una contrademanda por su propia violación de la ley de impuestos compensatorios, lo que pone de manifiesto que tanto las leyes de impuestos compensatorios y antidumping no se proponen el logro de una mayor competitividad en general, sino que realmente buscan proteger a los productores norteamericanos de la competencia del exterior. (89)

MARCO JURIDICO SOBRE SUBSIDIOS E IMPUESTOS  
COMPENSATORIOS DE ESTADOS UNIDOS.

Normas comunes de los procedimientos existentes.

En el sistema de los Estados Unidos existen dos procedimientos para aplicar el Impuesto Compensatorio: el procedimiento de la Ley de Convenios Comerciales de 1979 que incluye la prueba del perjuicio que es aplicable en los siguientes casos:

- 1) cuando el subsidio a investigarse proviene de un signatario del Código de subsidio del GATT;
- 2) cuando proviene de un país que ha firmado un acuerdo del que es parte Estados Unidos y dicho acuerdo contiene sustancialmente las mismas obligaciones de ese Código;
- 3) cuando el producto afectado se refiere a una importación libre de derechos de los países miembros del GATT;
- 4) cuando se trate de importaciones provenientes de Venezuela, Honduras, Nepal, Yemén del Norte, El Salvador, Paraguay y Liberia.

Para llegar a un procedimiento positivo en este primer tipo de investigación es necesario:

- a) que se ha concedido directa o indirectamente un subsidio o apoyo al respectivo producto;
- b) que se ha causado a la industria correspondiente un perjuicio material o esté amenazada de perjuicio material;
- c) que este perjuicio o su amenaza haya sido causado por la importación subsidiada. (90)

El día 23 de abril de 1985, Estados Unidos y México firmaron un acuerdo comercial que otorga a nuestro país la "prueba de daño" en las investigaciones en materia de subsidio e impuestos compensatorios de los Estados Unidos, al eliminar México sus subsidios a la exportación.

Según el representante comercial de Estados Unidos, Sr. William E. Brock, señaló al respecto que "es un importante paso hacia adelante en nuestras relaciones bilaterales, y deberá garantizar que el comercio fluya más uniformemente a lo largo de nuestra frontera".

Dicho entendimiento bilateral, en materia de subsidio e impuestos compensatorios que desde hace tiempo venía afectando diversos productos mexicanos (como tuberías de acero, varilla y otros productos de acero), proporcionará a las exportaciones mexicanas una mayor seguridad en el acceso al mercado norteamericano, alcanzando para México el mismo tratamiento que reciben las remisiones de otros países en desarrollo dirigidas a ese país vecino. Asimismo, con la "prueba del daño", se tendrá que demostrar de manera fehaciente que las exportaciones acusadas de recibir subsidios están de hecho provocando un daño a la in-

dustria acerera estadounidense antes de que se proceda a aplicar algún gravamen compensatorio.

En virtud de este acuerdo comercial bilateral, México recibirá el mismo tratamiento que otorga Estados Unidos a sus demás contrapartes comerciales, evitando las excepciones que desde el establecimiento de la Ley de Acuerdos Comerciales de Estados Unidos en 1979, han impedido que México continúe disfrutando del tratamiento pleno de nación más favorecida otorgado por Estados Unidos. (91)

Sección 337 de la Ley Arancelaria de 1930:

Esta es una disposición muy amplia que prohíbe: métodos desleales de competir y actos desleales al importar bienes a Estados Unidos. Con anterioridad a la reforma de 1974, la aplicación de la sección 337 se limitaba a aquellos casos que involucraban protección de patentes, marcas y otros derechos de propiedad industrial, sin embargo, a partir de las reformas, la Comisión Internacional de Comercio decidió que la Sección 337 podía aplicarse a un ámbito mucho mayor, incluyendo acciones relativas a dumping y subsidios. Tal decisión, convirtió a la mencionada sección en un arma adicional en las acciones contra el dumping o contra los derechos compensatorios. (92).

(91) El Día, 24 de abril de 1985. p. 3

(92) Meyer Lorenzo, op. cit. p. 44

Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974.

Esta Sección permite imponer restricciones a las importaciones provenientes de un país que trate en forma desleal a las exportaciones norteamericanas. Con arreglo a las enmiendas que le hizo la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, la sección 301 autoriza al Presidente a tomar todas las medidas posibles y apropiadas con objeto de hacer valer los derechos que le correspondan a Estados Unidos con arreglo a cualquier convenio comercial o para responder a cualquier acto, político o práctica de un país extranjero que:

- 1) sea inconsistente con las disposiciones del acuerdo en cuestión o que niegue a Estados Unidos los beneficios que le conceda cualquier convenio comercial;
- 2) sea injustificable, infundada o discriminatoria, imponga cargas indebidas o restrinja el comercio norteamericano. Dentro de las sanciones que se contemplan específicamente se encuentran la suspensión de los beneficios derivados de un acuerdo comercial, la imposición de derechos y otras restricciones a las importaciones sobre los productos extranjeros. El Presidente puede invocar las atribuciones que le concede la sección 301 por sí mismo o como respuesta a una demanda.

La sección 301 sirve para:

- 1) proveer un mecanismo amplio que permita a Estados Unidos utilizar las nuevas disposiciones sobre resolución de disputas internacionales del GATT;
- 2) hacer cumplir los derechos de Estados Unidos que deriven de cualquier convenio internacional comercial;



- 3) buscar la eliminación de otros actos, políticos o prácticas de países extranjeros que impongan cargas excesivas o restricciones injustificadas o sin fundamento al comercio norteamericano. (93)

Sección 201 de la Ley de Comercio de 1974.

"Esta sección se encuentra contemplada supuestamente en el artículo XIX del GATT al que se le denomina cláusula de salvaguardia. Esta cláusula exige que las medidas de restricción sean consistentes con el principio de la nación más favorecida. En realidad, la tendencia que ha predominado a nivel internacional es la de soslayar los requisitos del artículo XIX. Uno de los principales objetivos de la Ronda Tokio era alcanzar un nuevo acuerdo internacional relativo a las salvaguardias, pero no se logró." (94)

Es importante destacar, que la ley que regula el comercio de Estados Unidos y que entró en vigor desde 1976, establece en su apartado 201 una cláusula conocida como "escape" o "salvaguardia". Esta cláusula le permite a todo ciudadano o empresa de ese país, que considere perjudicial para sus intereses la importación de cualquier artículo, acudir a la Comisión de Comercio Internacional, la ITC (International Trade Commerce), y solicitar su intervención para detener dicho daño o perjuicio. A partir de la fecha que realice la petición, la ITC dispone de 6 meses para investigar y dar respuesta a dicha petición. Si la ITC determina que no hay daño o perjuicio la petición se cancela. Si por el contrario, determina daño o perjuicio, turna la petición al Presidente de la República para que en un plazo

(93) Ibid. pp. 44-45

(94) Querol Cabrera. op. cit. pp. 125-126

de 60 días tome cualquiera de las opciones siguientes:

- a) declarar que no es procedente;
- b) aumentar las tarifas arancelarias;
- c) imponer cuotas a la importación.

La Bethlehem Steel Corp., como parte de la campaña que últimamente han agudizado a los acereros estadounidenses en contra de las importaciones de acero y en pro de una mayor protección para sus negocios, acudió ante la ITC donde alegó daños y perjuicios y solicitó una mayor protección ante los productos de importación. Así, el 12 de junio de 1984 la Comisión dictaminó que no causan daño los productos siguientes: alambrón, riel y derivados, barras y tuberías; pero que sí lo causan el lingote, el planchón, la palanquilla, la placa, la lámina (hojas y rollos) rodados en caliente y frío, el alambre y sus derivados, los perfiles estructurales y los perfiles doblados. La Bethlehem solicitó a la Comisión que limitara las importaciones de acero al 15% del mercado doméstico, los cuales alcanzaban en la fecha citada 22%. Esta demanda fue apoyada por los congresistas, quienes presentaron una iniciativa de ley con objetivos similares. (95)

#### Limitaciones Voluntarias.

A través de una resolución dada a conocer en septiembre de 1984, el Presidente estadounidense Ronald Reagan optó por el sistema de limitación voluntaria, mediante el cual ha implantado una reducción de 26% a solo 18.5% la participación de los siderúrgicos extranjeros en el mercado norteamericano. De esta

forma, Estados Unidos pactó reducciones voluntarias cuya aplicación estará en vigor a partir de 1985 y hasta 1990 con México, Brasil, Japón, Corea del Sur, España, Sudáfrica y Australia y con otros países productores de acero. ( 96 )

México en su afán por evitar otra guerra comercial con Estados Unidos y para que el Gobierno estadounidense retirara impuestos compensatorios y antidumping a las ventas siderúrgicas, así como las acusaciones contra la industria mexicana de que operaba con subsidios, elementos que propiciarían que la Administración Reagan ordenara la suspensión de compras de decenas de productos nacionales, ha decidido autoreducir nuevamente sus exportaciones acereras durante los próximos cinco años. Prueba de ello, es la reciente firma de un acuerdo entre México y Estados Unidos, mediante el cual nuestro país autolimitará sus exportaciones de acero durante el lapso señalado, al pasar de 8 a 0.3 por ciento de los requerimientos estadounidenses.

Con las restricciones aceptadas, México enviará a Estados Unidos exclusivamente alrededor de 8,181 toneladas de productos terminados de acero. ( 97 )

( 96 ) Carpeta de Comercio Internacional. Secretaría de Relaciones Exteriores, Subsecretaría de Asuntos Económicos. Dirección General de Relaciones Económicas Bilaterales. Enero 1-15, 1985. p. 3

( 97 ) La Jornada, 22 de marzo de 1985. p. 1

CAPITULO 4.- SITUACION DE LA PRODUCCION Y CONSUMO  
NACIONAL DEL ACERO.

"Al inicio de la década de los años 40, México contaba con combustible y materias primas suficientes para abastecer la industria del hierro y del acero. Desde principios de este siglo, las condiciones económicas justificaron su establecimiento. Estas condiciones fueron en gran medida, producto del desarrollo del sistema ferroviario, y la industria del petróleo". ( 98 )

Aunque señala Checa de Codes, que la historia de la siderúrgica mexicana se inició en 1900 con la fundación de la Compañía Fundidora de Hierro y de Acero de Monterrey, S. A., no fue sino hasta la Segunda Guerra Mundial cuando se constituyeron nuevas industrias, tales como: Altos Hornos de México, S. A.; Compañía Carbonífera Unida de Palao, S. A.; Compañía de Hierro y Acero de Guadalajara y otras. ( 99 )

Cabe señalar, que al iniciarse la Segunda Guerra Mundial, el consumo de acero en nuestro país empezó a crecer rápidamente. Puesto que los principales productores de éste estaban participando en la guerra, ocasionando que los proveedores y productores del acero disminuyeran sus entregas considerablemente. México, al igual que otros países subdesarrollados del mundo, importaba gran parte del acero. (100) El consumo de acero empezó a crecer en forma casi constante, pues así lo exigía la industrialización del país.

(98) Instituto Politécnico Nacional. La Política Siderúrgica de México. México, D. F., Ed. Doctorado en Administración Pública del I.P.N. 1976. p. 68.

(99) Checa de Codes. op. cit. pp. 89-90

(100) I.P.N., op. cit. p. 68

TASAS DE AUMENTO EN LA  
INDUSTRIA DEL ACERO

Período	1934 a 1942	1943 a 1951
T a s a	2.6%	9.8%
		Período en que se inicia formalmen- te la industriali- zación del país.

"A partir de 1940 la producción ha estado tratando de alcanzar al consumo, en esta carrera permanente de la industrialización. Aunque no lo ha logrado, es indudable que la diferencia cada día es menor. En 1936 la producción representó el 99.78 del consumo en México". (101)

Por otra parte, la Segunda conflagración Mundial trajo consigo escasez de bienes manufacturados que nuestro país importaba para cumplir con su demanda interna. Fue entonces, que el Gobierno pensó que el restringir las importaciones de bienes que podían ser producidas en el interior y también facilitando la importación de bienes de capital traería grandes ventajas. De esta forma, el Gobierno mexicano participó activamente en la promoción, regulación y protección de las importaciones en la industria siderúrgica. (102)

Es importante señalar, que la industria siderúrgica, mexicana se clasifica en 3 grupos: Integrados, Semi-integrados y Relaminadoras.

(101) Ibidem.

(102) Ibid. pp. 62-63

"La industria integrada -contempla a todas las empresas que cuentan con instalaciones para llevar a cabo el proceso completo desde la extracción de los minerales, su beneficio, elaboración del hierro primario, refinación del mismo para obtener acero, y laminado para conseguir la gran diversidad de productos que demanda el mercado.

En la actualidad operan en México cinco industrias siderúrgicas integradas: Altos Hornos de México, S. A., Fundidora Monterrey, S. A. Hojalata y Lámina, S. A; Tubos de Acero de México, S. A. y la Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas. Este grupo es el que produce la mayor cantidad de acero-" (103)

"Cerca de otras cincuenta firmas trabajan en el país en la rama del hierro y el acero. La mayoría de ellas son plantas pequeñas que trabajan a base de chatarra reducida en horno eléctrico (generalmente de poca capacidad) y aún algunas laminadoras que compran acero en el mercado". (104)

Ahora bien, durante los últimos años, México ha realizado a través de las empresas ya mencionadas esfuerzos muy importantes en su industria siderúrgica. Al respecto, se goza de una situación equilibrada en cuanto a materias primas, posee mineral de hierro, no en las cantidades de los países mejor dotados, pero sí lo suficiente para permitir el desarrollo de su industria siderúrgica, sin tener que depender a mediano plazo del exterior. Un panorama más satisfactorio se presenta en cuanto a carbón, si bien la única zona con recursos suficientes para apoyar la fabricación de acero es la cuenca carbonífera

(103) Instituto Politécnico Nacional. op. cit. pp. 338-339

(104) Zapata, Francisco, et. al. Las Truchas. Acero y Sociedad en México. El Colegio de México, 1978. p. 25

ra de Coahuila. Asimismo el país dispone de petróleo y gas para el desarrollo de este sector. (105)

Respecto a ciertos insumos complementarios como: fundentes, refractarios, agua y otros, se tiene una posición satisfactoria. Por lo que se refiere a ferroligas, el país tiene una situación favorable -casi privilegiada- o en cuanto a mineral de manganeso, que es el metal de aleación más necesario en siderurgia, la situación no es igualmente bonancible, pero en términos generales existen disponibilidades adecuadas. (106)

A pesar de lo anterior, se hace necesario establecer politicas de conservación de algunos de esos recursos y administrarlos con prudencia, en función de las oportunidades de importación que se vayan presentando.

Al respecto, Altos Hornos de México, S. A. tiene firmada una carta de intención con la compañía minera de Brasil Vale de Río Doce, con el propósito de establecer una peletizadora en el puerto de Victoria; en esta forma México obtiene el pélet de hierro a un precio preferencial y con una regularidad de abastecimiento asegurada a largo plazo. (107)

Por otro lado, la industria siderúrgica nacional carece de unidades de transporte marítimo masivo, esto es, no posee, una flota de barcos cargueros de gran tonelaje, necesarios para el transporte de materiales e insumos.

Asimismo, "la siderurgia requiere de una infraestructura básica con acceso al transporte marítimo, pero donde ya existan

(105) Padilla Segura, op. cit. p. 504

(106) Ibid. p. 505

(107) Ibid. p. 507

facilidades portuarias y comunicaciones terrestres adecuadas, así como una estructura social -mano de obra, vivienda, escuelas, hospitales, etc.- Además de la cercanía de importantes mercados extranjeros; coordinar las operaciones de La Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas con otras plantas instaladas en el país a fin de minimizar las inversiones futuras". (108)

Es importante señalar que nuestra industria siderúrgica necesita de un cuadro de personal especializado, tanto obreros, como técnicos y profesionales.

Igualmente, es imprescindible que México sea más selectivo respecto a la adquisición de la tecnología que importa para la industria siderúrgica. Al respecto, ya existe una medida legislativa -Ley sobre Transferencia de Tecnología- y el correspondiente al Registro, en el que se tramitan, para su aprobación o rechazo, los contratos de asistencia técnica y transferencia de tecnologías. (109) Nuestro país tiene una marcada tendencia a adquirir los equipos más modernos que no van acordes a las necesidades de las plantas industriales.

Por otra parte, tradicionalmente este sector presenta graves deficiencias financieras, se calcula que la deuda total del sector siderúrgico asciende a más de 3 mil millones de dólares. De este monto el 40% es deuda pública y el restante pesa sobre el sector privado.

Al finalizar 1984, las pérdidas financieras de las tres compañías paraestatales de acero alcanzaron un monto de 59,160 millones de pesos según estimaciones de la Secretaría

(108) Ibid. pp. 508-509

(109) Ibid. pp. 512-513



de Energía, Minas e Industria Paraestatal.

La Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas absorberá el 52% del déficit citado, el resto será registrado por la empresa Altos Hornos de México. La tercera empresa acerera manejada por el gobierno, Fundidora Monterrey, logró un superávit financiero de 296 millones de pesos.

Los problemas financieros de este sector estuvieron latentes durante 1984, además de haberse presentado otros obstáculos, tales como el establecimiento de los impuestos compensatorios que aplica Estados Unidos a las exportaciones siderúrgicas nacionales.

Ahora bien, la siderúrgica está viéndose afectada por factores, tales como la inflación importada, la sobrevaluación del dólar y las altas tasas de interés, que incrementaron la carga financiera de la industria a causa de los gruesos créditos contratados en el exterior. No es por tanto excepcional que 45% del ingreso por ventas deba destinarse al pago de intereses. En el caso de la Fundidora Monterrey, los intereses absorbieron 57 centavos de cada peso generado y en Altos Hornos de México, S. A. 52 centavos.

Dentro del creciente proteccionismo del que ofrece pruebas constantes el Gobierno estadounidense, especialmente en el renglón siderúrgico, desde finales de 1983 se empezaron a sentir las reacciones por parte de las acerías de ese país en contra de las exportaciones mexicanas que prácticamente empezaron sus efectos desde 1982. De esta forma, tanto el Gobierno de Estados Unidos como los industriales de ese país, iniciaron una serie de investigaciones tendientes a probar precios de dumping y subsidios integrados a la industria siderúrgica na-

cional, a fin de imponer restricciones a las importaciones procedentes de México. Fue entonces cuando México inició gestiones ante el Gobierno estadounidense, con el propósito de llegar a un acuerdo limitativo voluntario de nuestras importaciones, a cambio de evitar algún tipo de arancel o barrera proteccionista que Estados Unidos pudiera imponer a las exportaciones mexicanas.

Como resultado de lo anterior, el 18 de abril de 1984 la SECOFIN sujetó a requisito de permiso previo por parte de esa Secretaría la exportación de productos siderúrgicos, a fin de limitarla a un volumen no mayor de 395 mil toneladas en un período de 12 meses, que vencía en abril de 1985. Y la industria siderúrgica estadounidense, aparentemente satisfecha con la autolimitación propuesta por México, retiró de inmediato las demandas e investigaciones que había iniciado. Pero la industria siderúrgica de ese país siguió obteniendo malos resultados.

Es así como la industria siderúrgica mexicana, que exportó en 1983 cerca de 600 mil toneladas, se autolimitó a 395 mil, para el período abril 1984-abril 1985, con una reducción del 34%. Sin embargo, el Gobierno estadounidense, presionado o no por la industria de ese país y violando su primer acuerdo, le pide a México que autolimite sus exportaciones a 248 mil toneladas, es decir una reducción de 68% en lugar de 37% primeramente pactado. Las exportaciones de México hacia ese país representaron en 1983 el 0.83% de su mercado; actualmente se nos obliga a reducirnos el 0.3%; menos de la tercera parte del 1%, como corresponde a tan buenos vecinos. Semejante reducción quedó contemplada en el acuerdo firmado entre el Gobierno de Estados Unidos y México, durante la visita que realizó en marzo pasado, el Secretario de Comercio, Héctor Hernández Cervantes a ese país vecino.

#### 4.1. POLITICA COMERCIAL EN MATERIA DE ACERO.

La industria siderúrgica en México es considerada como un sector clave en el desarrollo económico del país debido a la interrelación que guarda con el resto de las ramas.

En tal virtud, es que respecto "a la industria del acero, es imprescindible mantener en operación la planta existente evitando los riesgos de descapitalización y los altos costos acarreados por el bajo aprovechamiento de la capacidad existente. Por tanto, los mayores esfuerzos de corto plazo se orientarán a elevar el nivel de utilización de la capacidad instalada, aprovechando el nuevo tipo de cambio para desarrollar las exportaciones, al tiempo que se harán las inversiones en equipo y en capacitación necesarias para aumentar la eficiencia operativa de las plantas en operación. La realización de los proyectos en proceso se ajustarán a las nuevas condiciones de demanda nacional y a las posibilidades de penetrar en el mercado internacional. Las eventuales importaciones de acero complementario se harán aprovechando la situación de sobrecapacidad mundial y en lo posible, mediante acuerdos compensatorios en forma de trueque. (110)

En este contexto, los nuevos proyectos contemplados para organizar la integración nacional en los procesos siderúrgicos básicos, racionalizar su consumo, desarrollar actividades de diseño y fabricación de los bienes de capital necesarios para la industria siderúrgica y modificar la estructura de los productos finales del sector, orientándola en mayor grado a la sustitución

(110) Poder Ejecutivo Federal. Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988. Capítulo Octavo. "Políticas Sectoriales" pp. 323-324.

de las importaciones que requiere la rama de bienes de capital y mejorar la calidad de los aceros. Asimismo, será necesario concluir los proyectos en proceso y avanzar en la producción de aceros especiales y de forja y fundición, en particular para herramientas de corte, matrices, aceros refractarios e inoxidable, así como aceros para forja de componentes ferroviarias y rieles. (111)

Dicha política comercial se llevará a cabo mediante los siguientes lineamientos para reorientar el comercio exterior:

- 1) Apoyar la racionalización del proceso de sustitución de importaciones y el fomento a las exportaciones no patronales;
- 2) Buscar un incremento de divisas y adquirir materias primas e insumos indispensables para el buen funcionamiento de la planta productiva, así como una mejor articulación entre la oferta nacional y la demanda interna. Para ello se actuará en tres niveles:
  - en el nivel agregado, a través de una política cambiaria realista y de un manejo adecuado de la demanda interna;
  - en el nivel internacional, a través de la política comercial (mediante aranceles cuotas y permisos), de la política fiscal (mediante impuestos y subsidios) y de la política de canalización selectiva del crédito, que logren establecer una estructura de protección efectiva más racional y congruente con las potencialidades y prioridades del país;
  - en el nivel específico, a través de la atención de las deficiencias en materia de organización administrativa, transporte y comercialización

(111) Ibidem.

que han significado una pérdida de competitividad con el exterior. (112)

#### 4.2. PRODUCCION Y CONSUMO DE LAS EMPRESAS PARAESTATALES.

La industria siderúrgica paraestatal agrupa, a través de SIDERMEX, a tres empresas: Fundidora Monterrey, S. A., Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas, S. A. y Altos Hornos de México, S. A., las cuales durante 1984, lograron una producción conjunta de 4.4 millones de toneladas de acero de los 7.7 millones de toneladas obtenidos por el total de empresas que conforman la industria siderúrgica nacional. (Ver cuadros 6 y 8)

##### FUNDIDORA MONTERREY, S. A.

Fundidora Monterrey pasó a formar parte del sector paraestatal en 1979. Sus principales actividades consisten en producir acero y productos laminados y la comercialización de dichos productos para contribuir al abastecimiento de bienes intermedios prioritarios. Además busca reforzar la vinculación de la rama siderúrgica con otros sectores de la economía.

Esta empresa está llevando a cabo un importante programa de extracción de minerales siderúrgicos pero carece de metas de finidas por encontrarse en desarrollo y dado que el abastecimiento de mineral de hierro necesario para su operación proven-

drá de la mina Hércules la cual se encuentra en su fase de pro  
yecto. (113)

SIDERURGICA LAZARO CARDENAS - LAS TRUCHAS (SICARTSA).

Sicartsa, se encuentra ubicada en la desembocadura del Río Balsas, región límite del estado de Guerrero. Este es uno de los proyectos industriales más ambiciosos de México en la actualidad .

"Cuando se inició el citado proyecto se presumía que a su término -iba a comenzar a funcionar la siderúrgica en 1986-, México podría ahorrar unos 50 mil millones de pesos por concepto de importaciones, equivalentes a unas 500 mil toneladas de acero a precios actuales, que en ese momento se producirían anualmente. Para 1990, cuando la planta estuviera trabajando ya a su máxima capacidad, produciría 2 millones de toneladas de acero, equivalente a 200 mil millones de pesos anuales!" (114)

Dicha sustitución de importaciones de acero, además de permitir una horro de divisas generaría más de 6 mil empleados.

Sin embargo, la crisis económica ha puesto en letargo la continuación de las obras. Por un lado, se yergue la primera etapa de Sicartsa, ya funcionando hace varios años. Y por otro lado, estructuras de hierro que sugieren al futuro una poderosa

(113) Segundo Informe de Gobierno. Miguel de la Madrid Hurtado, 1984.  
Sector: Energía, Minas e Industria Paraestatal,  
p. 311.

(114) Excelsior, 11 de septiembre de 1984. Sección Financiera. Primera Plana.  
Minello, Nelson. Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas. Historia de una Empresa. El Colegio de México. México, D. F. 1982, p. 15

construcción que albergará algún día dos hornos eléctricos de fundición ultramodernos, las plantas de colado continuo del acero líquido y las laminadoras que le darán forma de grandes placas de metal. Se trata del proyecto de la segunda etapa, llamada SICARTSA II que tiene ya un avance del 40% aproximadamente en su construcción pero que a causa de las restricciones presupuestales ha decrecido sustancialmente su ritmo.

La primera etapa de SICARTSA tiene una capacidad de producción de 1 millón de toneladas de acero líquido al año. La segunda etapa, cuya construcción avanza a pasos de tortuga, podrá producir cuando sea terminado 2 millones de toneladas más. Cabe mencionar que en 1983 la producción nacional total fue 6.8 millones de toneladas, incluyendo la producción de Fundidora de Monterrey, HYLSA, AHMSA, etc.

La idea de instalar más plantas para producir más acero tenía como finalidad alcanzar la autosuficiencia, sustituir importaciones de diversas calidades y formas de acero, ahorrar divisas, generar empleos y provocar un efecto multiplicador en la economía de la región y del país; pero sobrevino la crisis de escasez de divisas y de liquidez.

Para iniciar la obra, el Gobierno de México contrató a 3 empresas extranjeras para construir cada una de las fases de la siderúrgica: Nippon Kokan (Japón) para los hornos eléctricos de fundición. Hitachi Zosen (Japón) para el colado continuo de acero líquido y su transformación en grandes planchones, y Davy Locky (Inglaterra) para la planta de laminación que dará a los planchones la forma de placas para después producir tubos, láminas, etc. Los presupuestos habían sido aprobados y los créditos de bancos japoneses e ingleses con los cuales se construiría SICARTSA II contratados.

Las devaluaciones de 1982 elevaron el costo del gigantesco proyecto. Comenzaron las dificultades. Por el momento, no se sabe si el proyecto será suspendido definitivamente o si continuará y a qué ritmo." (115)

Por lo que respecta al prestigio internacional de México frente a las compañías extranjeras, este está teniendo un alto costo. Por un lado, se quiere impulsar una política activa de exportación de sustitución de importaciones y de atracción de capital y tecnología extranjeros. Por otro, se mina la confianza del exterior hacia nuestro país debido a la indefinición y del incumplimiento de los contratos.

#### ALTOS HORNOS DE MEXICO, S.A.

Acorde a los lineamientos establecidos en el Plan Nacional de Desarrollo, AHMSA reorientó sus actividades dando prioridad a la producción de bienes estratégicos, esto es fabricación de productos derivados del acero, los cuales son insumos básicos en el desarrollo de ramas industriales como la de bienes de capital, petróleo, construcción y metal-mecánica, y de cuya evolución depende en gran medida fomentar el proceso industrial e incrementar los niveles de ocupación y bienestar de los mexicanos.

En cuanto a la comercialización, al mes de agosto de 1984 se cumplió en 71% la meta anual; de prevalecer las restricciones para exportar a los Estados Unidos de Norteamérica y de

(115) Excelsior. 11 de septiembre de 1984. Sección Financiera. p. 5.



COMPARACION DE LA PRODUCCION POR EMPRESAS EN TERMINOS DE ACERO  
enero-septiembre 1984/1983 (miles de toneladas)

AHMSA	+13.9%	0 1,832 o 1,608
FMSA	+92.3%	0 623 o 324
SICARTSA	+1.2%	0 771 o 762
*HYLSA	+4.2%	0 1,264 o 1,213
*TAMSA	+10.4%	0 249 <sup>1</sup> o 278
Total de Integradas	+13.2%	0 4,738 <sup>1</sup> o 4,180
No integradas y Relaminadoras	+1.3%	0 800 <sup>2</sup> o 790
T O T A L.	+11.3%	0 5,538 <sup>2</sup> o 4,976

0 1984

o 1983

+ de producción 1984/1983

Fuente: NISSAN Mexicana, S. A. de C.V.  
Análisis-84. La Economía Mexicana.

CUADRO N<sup>o</sup> 7CAPACIDAD DE PRODUCCION DE ACERO

(Miles de toneladas)

Empresa	Capacidad Instalada en 1970	Capacidad Instalada en 1976-1977	Participación ( % )
AHMSA	2,100	3,750	37.8
FMSA	1,000	1,650	16.6
HYLSA	1,000	1,700	17.1
SICARTSA	- -	1,300	13.1
TAMSA	300	500	5.0
No integradas	650	1,035	10.4
<b>S u m a .</b>	<b>5,050</b>	<b>9,935</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Zapata, Francisco et al. op. cit; p. 81

ENERGÍA Y ECONOMÍA

no recuperarse significativamente el mercado nacional, se prevé alcanzar el 95% de la meta fijada para 1984.

Cabe destacar que la persistente inflación ha elevado el costo de los insumos -materiales y servicios- indispensables para la operación de la entidad, lo cual condujo a un mayor nivel del monto erogado en la administración. Finalmente, el presupuesto original ascendió a 98 655 millones de pesos, ejerciéndose en el periodo el 62% (61 430 millones); por su parte, el gasto no asignable a programas se vio rebasado en 23%, debido fundamentalmente al incremento en los costos financieros. (116)

#### 4.3. PRODUCCION-CONSUMO DE LAS EMPRESAS

##### NO-PARAESTATALES.

##### HOJALATA Y LAMINA, S.A. (HYLSA)

Esta empresa comenzó a operar en la ciudad de Monterrey con un pequeño horno para producir chatarra. Las crecientes necesidades de chatarra y la escasez frecuente de este material, llevaron a la empresa a buscar alternativas para la producción de acero. Fue así como en 1957 se puso en marcha en Monterrey la primera planta de producción de acero por el proceso HYL de reducción directa del mineral para la obtención de fierro esponja. (117)

(116) Segundo Informe de Gobierno. Miguel de la Madrid Hurtado. 1984  
Sector: Energía, Minas e Industria Paraestatal.  
Ibid, pp. 309-310

(117) Zapata Francisco. op. cit. p. 73

TUBOS DE ACERO DE MEXICO, S.A. (TAMSA).

Surgió en 1954, produciendo acero a partir de chatarra; en 1963 compró la patente HYL y construyó su planta en Veracruz con una capacidad inicial de 188,000 toneladas de fierro esponja; actualmente produce 235,000 toneladas por año. Es la cuarta empresa integrada para la producción de acero" (118)

"En 1955 la empresa Tubos de Acero de México, S. A. inició su producción en Veracruz, ésta es la planta más grande de México que se dedica a la manufactura de tubos. Originalmente la tubería se fabricaba con acero semiacabado que se compraba a otras empresas. Sin embargo, en 1959 TAMSA empezó a producir su propio acero reduciendo la chatarra importada en hornos eléctricos.

Dicha empresa, se instaló con capitales mexicano e italiano y el 2% de la inversión fue suscrito por Nacional Financiera. TAMSA es la principal fuente de abastecimiento de tubería sin costura para la industria petrolera mexicana, esta tubería anteriormente era importada". (119)

GRUPO RASSIN RHEEM DE MEXICO.

Este grupo está integrado por siete empresas y seis divisiones operativas, y produce desde tornillos, muelles y autopartes, hasta tuberías para la industria petrolera con elevados niveles de calidad tecnológica, reconocidos internacionalmente.

(118) Ibid. p. 74

(119) Checa de Codes. op. cit. pp. 61-65.

Tan solo dos de las plantas de esta empresa, instaladas en Piedras Negras y Xalostoc, exportarán a Estados Unidos y Canadá 43,000 toneladas de productos siderúrgicos terminados, durante 1985. Asimismo, este grupo industrial surte de autopartes, muelles y tornillería especializada a todas las plantas automotrices en el país.

Cabe mencionar, que durante 1984 dicha empresa logró ventas al exterior de autopartes por un total de 46 millones de dólares, además de los 17 millones de dólares que se exportó de tubería. Pero como consecuencia de las actitudes proteccionistas de los Estados Unidos, la empresa Rassin y Rheem, que es una de las más importantes exportadoras de productos siderúrgicos mexicanos, verá disminuidas sus ventas al exterior en más de 14 millones de dólares. Luego de que durante 1984 esta empresa logró exportaciones por 64.5 millones de dólares.

Por otra parte, la situación que prevalece en Rassin que por sí sola consume el 7% del acero producido por el Grupo SIDER MEX, que representa más de 200,000 toneladas anuales. Esto revela la magnitud de volúmenes de producción que maneja, gran parte de la cual se destina a la exportación. (120)

#### 4.3.1. Producción-Consumo de Acero en México.

(Interpretación de Gráficas).

Como podremos ver en los cuadros 7, 9 y 10 la producción siderúrgica nacional ha mostrado un constante crecimiento en su producción, desde 1971 en más del 700% hasta 1984, siendo la Industria Siderúrgica Paraestatal la que ha logrado una producción

conjunta de 4.4 millones de toneladas de acero hasta 1984.

A pesar de lo anterior, el consumo nacional de acero, también se incrementó en un 100% aproximadamente desde 1976 hasta 1981. A partir del siguiente año dicho consumo ha descendido en forma notable, tal como se puede apreciar en el cuadro N<sup>o</sup> 6.

En conjunto, las empresas siderúrgicas integradas han incrementado su producción acerera en un 13.2% de 1983 a 1984. (ver cuadro N<sup>o</sup> 6) En lo concerniente a las empresas no integradas y relaminadoras su capacidad de producción aumentó en un 1.3%, durante el mismo periodo. Así el total de incremento que registró la Industria Siderúrgica Nacional fue del 11.3% sobre 1983 y 1984.

Se concluye que el complejo SICARTSA, en el cual se han invertido grandes cantidades de dinero, ha demostrado una deficiente capacidad productiva, ya que su incremento en la producción de acero no justifica su inversión. Por su parte, las empresas con menos recursos financieros, como FMSA y TAMSA, han obtenido considerables aumentos en su producción, en especial FMSA. Sin embargo, sus índices de producción, son bajos.

Pero lo que respecta a las empresas no integradas, su participación es acorde a su situación ya que carecen de los recursos financieros de las integradas. A pesar de ello, han obtenido una mayor producción que SICARTSA, por lo que no deja de reconocerse su capacidad de producción y su apoyo a la Industria Siderúrgica Nacional.

Por otra parte, la producción de acero en los primeros 10 meses de 1984 fue superior en un 8.7% con respecto a 1983, de acuerdo con las cifras de la Cámara Nacional de la Industria del

Hierro y el Acero. La mayor parte de los productos fabricados por la rama también presentaron tasas positivas de crecimiento: aceros planos superó la marca de 1983 en un 11.8%, aceros no planos lo hizo en un 3.7%. Por su parte, tubos sin costura presentaron un incremento de producción mayor entre los distintos productos, con una tasa de 45.2% más al mismo lapso de 1983 (en ese año la tasa fue de -16.5%).

En cuanto a la producción de acero por empresas, destacan Fundidora Monterrey y Altos Hornos de México en los incrementos de producción respecto al año anterior (considerando únicamente hasta septiembre). (121)

#### 4.4 EXPORTACIONES E IMPORTACIONES MEXICANAS.

"Hacia 1973, la industria siderúrgica mexicana trabajaba a plena capacidad y a futuro se preveía una mayor escasez de acero. Ello ocasionó cuantiosas importaciones en 1974 y 1975 que contribuyeron al fuerte déficit en la balanza de pagos que precedió la devaluación de 1976. Una situación similar volvió a ocurrir entre 1980 y 1981 cuando la industria difícilmente pudo satisfacer la demanda interna, ocasionando importaciones del orden de 2,123 millones de dólares, y un déficit de comercio exterior de 2,062 millones de 1980. Un año después ascendieron a 2,220 millones y el déficit a 2,156". (122) Ante tal situación, podemos afirmar que México es un país deficitario en acero.

- (121) NISSAN MEXICANA, S. A. de C. V. . . .  
Análisis-84. La Economía Mexicana. p. 195.
- (122) Restrepo, Iván; Nolasco, Margarita, et. al.  
Las Truchas ¿Inversión para la Desigualdad?  
Centro de Desarrollo, A.C. Ediciones Océano,  
S.A., México, D. F., 1984. p. 60.

PRODUCCION DEL SECTOR SIDERURGICO PARAESTATAL

(miles de toneladas)

C O N C E P T O	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	P/ 1983	E/ 1984
1. PRODUCCION	12 749	13 798	17 127	19 759	21 323	21 541	19 257	18 575	21 091
1.1 <u>Acero</u>									
Total Nacional	5 298	5 601	6 814	7 012	7 156	7 673	7 001	6 850	7 680
Total Paraestatal	2 073	2 460	3 033	3 756	4 038	4 289	3 984	3 776	4 380
1.2 <u>Productos Laminados</u>	5 378	5 737	7 280	8 991	10 129	9 579	8 272	7 949	9 031
Total Nacional	4 037	4 224	5 157	5 783	6 111	6 330	5 514	5 270	5 835
- Laminados Planos	1 913	2 048	2 602	2 812	2 937	2 988	2 490	2 295	2 570
- Laminados no Planos	1 899	1 956	2 303	2 716	2 932	3 091	2 760	2 745	3 035
- Tubos sin costura	225	220	252	255	242	251	264	230	230
Total Paraestatal	1 341	1 513	2 123	3 208	4 018	3 249	2 758	2 679	3 196
- Laminados Planos	839	940	1 287	2 202	2 181	2 064	1 691	1 503	1 855
- Laminados no Planos	502	573	836	1 006	1 837	1 185	1 067	1 176	1 341

NOTA: P/ Cifras Preliminares.

E/ Cifras Estimadas.

FUENTE: Miguel de la Madrid H. Segundo Informe de Gobierno 1984.  
Sector Energía, Minas e Industria Paraestatal. p. 412.

CUADRO Nº 8



## CUADRO N° 9

PRODUCCION SIDERURGICAenero-octubre.\*

(1984)

	1982	1983	1984
<u>Acero</u>	5,996.1	5,712.7	6,212.8
Arrabio	3,030.2	2,857.2	3,210.4
Fierro esponja	1,297.2	1,238.3	1,211.4
Aceros planos	2,129.4	1,887.0	2,110.1
Planchas	553.4	397.8	494.3
Laminados en caliente	546.0	523.1	540.9
Laminados en frio	925.3	847.6	943.7
Hojalata	104.7	118.6	131.2
<u>Aceros no planos</u>	2,390.0	2,453.2	2,544.3
Alambrón	1,223.8	674.0	698.3
Perfiles comerciales	219.1	217.9	213.5
Barras macizas	146.8	228.3	265.7
Perfiles estructurales	202.7	179.4	172.6
<u>Varilla corrugada</u>	1,223.8	1,160.4	1,187.4
<u>Tubos sin costura</u>	224.2	187.2	271.9

\* Cifras preliminares.

Fuente: NISSAN Mexicana, S. A. de C. V.  
Análisis-84. La Economía Mexicana.

## CUADRO N° 10

PRODUCCION-CONSUMO DE ACERO.

(Miles de toneladas)

A ñ o s	Producción de Acero.	Consumo Nacional Aparente de Acero.
1962	1,711	1,830
1963	2,026	2,063
1964	2,326	2,506
1965	2,455	2,734
1966	2,787	2,987
1967	3,040	3,196
1968	3,256	3,438
1969	3,467	3,629
1970	3,881	3,965
1971 -	3,821	3,735
1972	4,431	4,276
1973	4,760	5,351
1974	5,138	6,205
1975	5,272	6,444
1976	5,298	5,951

Fuente: Zapata, Francisco, et.al. op. cit. p. 80

CONSUMO NACIONAL APARENTE DEL SECTOR SIDERURGICO PARAESTATAL

(miles de toneladas)

C O N C E P T O	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	P/ 1983	E/ 1984
Consumo Nacional Aparente.	10 329	11 506	13 594	15 284	19 385	21 107	14 859	11 364	11 990
A c e r o	5 951	7 019	8 056	8 720	11 412	12 511	8 563	6 497	6 855
Productos Laminados.	4 378	4 487	5 538	6 564	7 973	8 596	6 296	4 867	5 135
- Laminados Planos	2 100	2 322	3 049	3 276	4 084	4 148	3 138	2 253	2 430
- Laminados no Planos	2 037	1 919	2 203	2 854	3 500	3 902	2 800	2 406	2 535
- Tubos sin Costura	241	246	286	434	389	546	358	208	170

En cuanto a la demanda, cabe destacar que el consumo nacional aparente no es un indicador confiable de la demanda real de productos siderúrgicos, debido a la falta de información sobre inventarios de productos de parte de distribuidores y relaminadores.

NOTA: P/ Cifras Preliminares.

E/ Cifras Estimadas.

FUENTE: Miguel de la Madrid H. Segundo Informe de Gobierno 1984.  
Sector Energía, Minas e Industria Paraestatal.

CUADRO Nº 11

## CUADRO N° 12

COMPARACION DEL CONSUMO NACIONAL APARENTE

enero-junio 1984/1983 (miles de toneladas)

Total Productos Siderúrgicos.	+12.1%	0 2,628 o 2,344
Planos	+14.7%	0 1,248 o 1,088
No Planos	+7.6%	0 1,247 o 1,159
Tubos sin Costura.	+38.5%	0 133 o 96

0 1984      o 1983.      + + de Producción 1984/1983

Fuente: NISSAN Mexicana, S. A. de C. V.  
Análisis-84. La Economía Mexicana.

En 1983, las exportaciones acereras mexicanas fueron de casi 600.000 toneladas a Estados Unidos; mismas que se tuvieron que autoreducir voluntariamente a 395 000 toneladas en 1984 para que no continuaran problemas como el de pagos compensatorios bajo el supuesto de que los productos siderúrgicos nacionales se fabricaban subsidiados, y se evitaban otros que obstaculizaban la venta a Estados Unidos de cítricos y legumbres en general

"Durante 1984, de las 395,000 toneladas de productos acereros que se exportaron, 240 000 correspondieron al sector privado y el resto a Hojalata y Lámina, S. A (HYLSA), Tubos de Acero de México (TAMSA) y a pequeñas empresas no integradas, entre éstas las de la frontera que producen varilla a base de chatarra" (123)

Las exportaciones que hizo Mexico de productos siderúrgicos a Estados Unidos en 1983, representaron sólo el 0.6% de lo que compró ese país en el mercado mundial, para 1984 esta cifra se redujo a sólo 0.45% y para el presente año caerá a 0.3%.

No obstante, el complejo siderúrgico Sidermex-integrado por AHMSA, Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas y Fundidora Monterrey, tiene proyectado para 1985 un crecimiento de 17.5% en el volumen total de su producción y una reducción en sus exportaciones, con la consecuente baja de ingresos en captación de divisas para el país, aún no cuantificada (124)

Con respecto al comercio exterior de productos siderúrgicos, durante 1984 las exportaciones alcanzaron un monto de

(123) El Universal, 4 de marzo de 1985. Sección Financiera. p. 1

(124) La Jornada, 22 de marzo de 1985. p. 9

\$227.3 millones de dólares (cifras hasta julio), superior en un 67.2% a las registradas un año antes. Los principales productos exportados que generaron un volumen mayor de divisas para el país son tubos y cañerías, acero manufacturado y hierro en barras. (Ver en el cuadro No. 13)

Por el lado de las importaciones, la recuperación de la demanda industrial repercutió en un aumento considerable de este rubro, 68.3% mayor al volumen de julio de 1983. El monto total de importaciones fue de \$338.2 millones de dólares. Los principales productos importados fueron elementalmente aceros especiales como láminas, cojines, cojinetes, flechas, poleas, tubos y conexiones. (Ver en el cuadro N° 13)

La balanza comercial acerera deduce que todavía falta mucho por hacer en cuanto a la sustitución de importaciones del sector, el déficit de la industria siderúrgica aumentó un 70.5% en comparación al nivel de 1983 (considerando hasta el mes de julio), lo que representó una salida de divisas de \$110.9 millones de dólares, tal como se puede ver en el cuadro N° 14.

## CUADRO N° 13

BALANZA COMERCIAL DE LA INDUSTRIA SIDERURGICA

(toneladas y miles de dolares)

enero-febrero

	Volumen		Valor	
	1983	1984	1983	1984
EXPORTACION	--	--	135,922	227,318
Ferroligas en lingotes	8,726	2,087	3,074	558
Hierro en barreras	255,729	243,176	46,165	56,253
Acero en perfiles	32,808	36,890	8,514	10,399
Acero manufacturado	124,605	199,763	47,693	77,403
Tubos y cañerías	74,636	193,140	29,501	79,835
Otros	--	--	974	2,867
IMPORTACION	--	--	200,932	338,188
Acero hueco	2,399	681	5,500	2,663
Alambre y cable	3,344	7,051	5,188	9,218
Aleaciones ferrosas	727	4,922	2,025	3,162
Barra y lingote	11,542	10,030	4,089	5,512
Cintas y tiras planas	8,420	18,906	12,358	23,407
Cojinetes, flechas y poleas	1,613	3,878	22,012	51,508
Desbastes	8,195	12,347	1,786	2,633
Láminas	83,332	135,826	49,741	72,921
Pedacería y desecho	289,504	288,549	19,980	27,241
Recipientes	2,187	2,826	4,039	6,048
Tubos y conexiones	37,496	353,015	63,811	114,030
Otros	--	--	10,406	19,839
S A L D O	--	--	-65,010	-110,870

Fuente: NISSAN Mexicana, S. A. de C. V.  
Análisis-84. La Economía Mexicana.

COMERCIALIZACION DEL SECTOR SIDERURGICO PARAESTATAL

(miles de toneladas)

C O N C E P T O	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	P/ 1983	E/ 1984
<u>V E N T A S</u>									
Total Paraestatal	5 958	9 191	15 760	28 457	34 842	43 712	55 654	103 118	113 427
- AHMSA	5 958	8 649	13 089	17 326	19 823	25 826	31 721	58 406	64 246
- FMSA	- -	- -	- -	7 094	8 645	10 421	13 214	22 894	25 183
- SICARTSA	- -	542	2 671	4 037	6 373	7 465	10 719	21 818	23 998
<u>EXPORTACIONES</u>									
Total Paraestatal	251	563	1 362	1 604	333	63	238	8 136	30 000
- AHMSA	251	424	382	641	165	50	28	- -	10 000
- FMSA	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	5 000
- SICARTSA	- -	139	980	963	168	13	210	8 136	15 000
<u>IMPORTACIONES</u>									
Total Paraestatal	2 532	1 937	1 866	2 882	1 109	1 831	3 998	- -	3 500
- AHMSA	1 437	826	991	2 081	- -	- -	3 998	- -	2 000
- FMSA	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	500
- SICARTSA	1 095	1 109	875	801	1 109	1 831	- -	- -	1 000

NOTA: P/ Cifras Preliminares.

E/ Cifras Estimadas.

FUENTE: Miguel de la Madrid H. Segundo Informe de Gobierno 1984.  
Sector Energía, Minas Industria Paraestatal. pp. 412-413

CUADRO Nº 14



CAPITULO 5. POSICION DE LOS PRODUCTORES MEXICANOS FRENTE  
A LOS PRODUCTOS NORTEAMERICANOS, EUROPEOS Y  
ASIATICOS.

5.1 POSICION DE MEXICO ANTE LAS MEDIDAS PROTECCIONISTAS  
NORTEAMERICANAS.

En virtud de que el 60% o más del Comercio internacional de México se realiza con un solo mercado, el estadounidense, a través de los años se han presentado dificultades y discriminaciones, que siempre existirán entre la mayor potencia capitalista y un país en vías de desarrollo que lucha por tener un lugar digno en el concierto de las naciones. Por décadas, nos han condenado a proveerlos de materias primas y a vendernos artículos manufacturados, maquinaria y equipo industrial.

Una de esas restricciones era la de que ante ciertas exportaciones mexicanas como el acero, los fabricantes norteamericanos planteaban ante el Departamento de Comercio que les eran perjudiciales y de inmediato se aprobaban castigos (impuestos compensatorios) que imposibilitaban las ventas mexicanas. Tal situación perjudicaba a los exportadores de nuestro país, a los cuales no se les comprobaba el daño que, real o hipotéticamente, causaban sus productos.

En fin, por cuestiones históricas y geográficas, las relaciones económicas de México con Estados Unidos siempre han estado en primer lugar, en relación con el resto del mundo, razón por la que la presente administración ha buscado el replantamiento de esa relación en dos áreas de especial interés para México: el comercio y la inversión.

A la luz de lo anterior, se llevaron a cabo pláticas entre funcionarios de ambos países, con el propósito de revisar las estructuras de la relación comercial y las características de la inversión norteamericana en México, ya que desde hacía 45 años nuestro país había denunciado el convenio que existía porque, en la práctica, representaba un grave obstáculo para el desarrollo de la industria nacional al permitir la afluencia indiscriminada de mercaderías norteamericanas, y posteriormente lograr un acuerdo que contemple los objetivos de ambas naciones.

Cabe señalar, "que el contenido de la Carta de Intención presentada por México ante el Fondo Monetario Internacional, en 1982, contemplaba una reducción en los subsidios a las exportaciones y a las barreras arancelarias y no arancelarias a las importaciones". (125)

Ante ese panorama, la postura de México era que Estados Unidos otorgara la "prueba del daño", que supuestamente reducirá la acción de ese país vecino para imponer un impuesto compensatorio. Asimismo, se pretendía mayor flexibilidad en el Sistema General de Preferencias para productos mexicanos. Por su parte, Estados Unidos demandaba que México modificara su tendencia proteccionista, para poder tener un mayor acceso al mercado mexicano en determinados productos, ya que de acuerdo a esa estructura es necesario cumplir con determinados requisitos de exportación. Además, se pretendía que las autoridades de nuestro país modificaran su sistema de subsidios y flexibilizaran la Ley de Inversiones Extranjeras.

En este contexto, las negociaciones se desarrollaron a

(125) Ramírez, Héctor. "El Convenio Comercial de Estados Unidos". El Día, México, D. F., 27 de abril de 1985. pp. 8-9.

lo largo de dos años. tratando de minimizar los puntos de vista que implicaban el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) o la firma de un acuerdo comercial bilateral. De esta forma, se optó por firmar un acuerdo comercial con Estados Unidos en Materia de Subsidios e Impuestos Compensatorios, el día 23 de abril de 1985. Dicho Comunicado Conjunto fue suscrito por el representante comercial de los Estados Unidos, William E. Brock y el Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Héctor Hernández Cervantes y se denomina formalmente "Memorándum de Entendimiento sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios".

En dicho acuerdo se establece que los Estados Unidos reconocen que México es un país en vías de desarrollo y que los subsidios constituyen una parte integral de los países de desarrollo. De acuerdo a lo anterior, este entendimiento no impedirá al Gobierno de México adoptar medidas y políticas que refuerzan sus industrias, incluyendo aquellos en el sector exportador. Las partes convienen en que, como país en desarrollo, el Gobierno de México tendrá que revisar y eliminar los subsidios a la exportación cuando el uso de los mismos es inconsistente con sus necesidades de competitividad y desarrollo.\* En el citado documento se acordó lo siguiente:

En materia de Subsidios, el Gobierno Mexicano acordó no aplicar los elementos de subsidios a la exportación a través de los certificados de devolución de impuestos. (CEDIS) o reemplazarlo con otro similar. Hay que recordar que todas las empresas que exportaban sus productos, se les devolvían sus impuestos

\* FUENTE: Entendimiento entre los Estados Unidos y México en materia de Subsidios y Derechos Compensatorios. Cámara de Comercio México-Estados Unidos. Carta mensual AÑO I. N<sup>o</sup> 3; marzo-abril. p. 7.

que llevaban sus productos, de tal manera que los exportadores conociendo que se les reemplazaría cierta cantidad de dinero de sus productos de exportación, reducían los precios de sus productos de manera que los hacían más competitivos en el mercado de los Estados Unidos, con lo cual dentro de la rama siderúrgica; los americanos han alegado que dichos subsidios permiten a los productos siderúrgicos entrar al mercado norteamericano perjudicando su industria siderúrgica. Asimismo, el Gobierno de México acordó en relación con el financiamiento a la preexportación y a la exportación con plazo de dos años o menor, no otorgar subsidios a través de programas de financiamiento a la preexportación y a la importación.

Igualmente comprende el pago total o parcial de los costos incurridos por los exportadores a las instituciones financieras para obtener financiamientos a la preexportación o la exportación. Así el Gobierno mexicano se comprometió a llevar a cabo una reducción escalonada de sus subsidios, de tal manera que para el 1º de septiembre de 1985 se reducirá en un 33 1/3 por ciento, para el 31 de diciembre en un 50% (del sobrante del elemento del subsidio) y al 31 de diciembre de 1986 en un 100%.

Así el Gobierno mexicano se comprometió a que después del lapso de dos años, el Gobierno ya no aplicará subsidios a sus productos de exportación, con lo cual los Estados Unidos consideran que así la competencia de los productos de ambos países podrán ser de una manera justa, competitivos.

De la misma manera el Gobierno de México accede a que durante la vigencia del presente acuerdo en ninguna parte de su desarrollo (ni en ningún otro programa existente o en estudio)

se incluirán subsidios a la exportación y reconoce que los subsidios distintos a los subsidios a la exportación pueden amenazar u ocasionar daños a la industria de los Estados Unidos o a sus intereses económicos, en particular en aquellos casos en los que tales subsidios afectan adversamente las condiciones de una competencia normal.

Ante los compromisos a los que el Gobierno mexicano se ha adquirido en materia de subsidios, también reconoce que en caso de que reestablezca los elementos de subsidios del Programa CEDIS o adopte una acción inconsistentemente con el acuerdo, los Estados Unidos reiteraran la prueba del daño hecha a los productos mexicanos, o a menos que las partes acuerden lo contrario durante un período de consulta de 60 días.

Si el Gobierno mexicano lleva a la práctica dicho acuerdo, en especial en materia de subsidios, el Gobierno estadounidense se debe abstener de aplicar medidas compensatorias a los productos mexicanos. Para tal efecto, en dicho acuerdo los Estados Unidos se comprometen a practicar la prueba del daño a los productores mexicanos. O en su efecto cuando exista la presunción o duda de que los incentivos concedidos por el Gobierno mexicano tienen como resultado efectos adversos al comercio o producción de los Estados Unidos. Dichos efectos si son adversos serán demostrados con pruebas positivas mediante procedimientos formales de investigación prescritos en la Ley Nacional de Estados Unidos. De tal forma que dentro del sector siderúrgico, México podrá contar con dicha apelación, ya que el Gobierno estadounidense ha procedido en varias ocasiones a quejarse de que los productos siderúrgicos mexicanos, gracias a los subsidios otorgados por el Gobierno, afectan su industria acerera, alegando a veces a frenar las exportaciones e incluso embargando el acero mexicano

(1983) de tal manera que México ante la apelación de la prueba del daño obligará al Gobierno estadounidense a que se aplique dicha prueba

En caso contrario, si existiese algún daño a la producción o comercio de los Estados Unidos, ocasionado por productos mexicanos, el Gobierno de los Estados Unidos aplicará dichos impuestos compensatorios o en su defecto; al convenirse compromisos aceptables, se podrán suspender dichos impuestos.

Por otro lado, si existiese alguna duda de un producto, la parte dudosa podrá solicitar toda la información de dicho producto.

Dicho acuerdo permanecerá en vigor por un período de 3 años a partir de la fecha en que haya sido firmado por ambos Gobiernos. Cualquiera de las partes podrá darlo por terminado mediante una notificación por escrito a la otra con 60 días de antipiación a la fecha en que tenga la intención de hacerlo.

De lo anteriormente señalado, se concluye por un lado, que el Gobierno estadounidense otorgará únicamente el de la "prueba del daño", que por cierto no implica que al término de las investigaciones que realice el Gobierno estadounidense en caso de que haya sospecha de que las importaciones están subsidiadas no se vayan a aplicar los impuestos compensatorios correspondientes y por el otro, que el Gobierno mexicano tendrá que eliminar los elementos de subsidio a la exportación del programa de Certificados de Devolución de Impuestos (CEDI) a todos los productos y no los reemplazará por otro similar.

Asimismo, acordó no establecer o mantener ninguna práctica de precios en el sector de energía a productos petroquímicos

básicos. Por último, mientras dure la vigencia de este entendimiento, el Gobierno de México no mantendrá programa alguno ni establecerá ninguno nuevo que sea un subsidio a la exportación.

Ante tal situación, cabe preguntarnos ¿cuál será la situación de la industria siderúrgica mexicana, si no va a contar con apoyos específicos para exportar?

## 5.2 POSICION DE MEXICO ANTE LAS POLITICAS COMERCIALES EUROPEAS (C.E.E.)

Tal como se señaló en el capítulo II, nuestras relaciones comerciales con los países miembros de la Comunidad Económica Europea se enmarcan dentro del Acuerdo suscrito con México en julio de 1975 el cual contempla importantes elementos, pero que al momento de llevarlos a la práctica no han producido los resultados favorables que México esperaba. Por el contrario, en la actualidad nuestro país se tiene que enfrentar no solamente a la oleada de proteccionismo que los Estados Unidos han decidido lanzar durante los últimos años. También la Comunidad Económica Europea opera una política hermética de importación de productos como el acero, que permite a los proveedores extranjeros cubrir sólo el 10% del mercado europeo de este metal.

Ante este panorama, se desprende que las relaciones comerciales entre la C.E.E. y México se caracterizan por la exigua participación de las exportaciones mexicanas en el intercambio que hay en la Comunidad.

Al respecto, se puede afirmar que los efectos de la política comercial con la Comunidad, son negativos para las relacio-

nes económicas de los países desarrollados y los en vías de desarrollo, excepto con aquellos países que tienen un trato preferencial, por acuerdos de diversa índole, como es el caso de los países pertenecientes a la Cuenca del Mediterráneo y a los países -Africa, Caribe, Pacífico- del Acuerdo de Lomé.

A lo anterior, hay que aunar -como ya se dijo en el capítulo II- que las relaciones comerciales de la Comunidad Económica Europea y América Latina están contenidas dentro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) del cual México no es signatario.

Asimismo, podemos afirmar que es necesario que exista una mayor difusión de las exportaciones mexicanas hacia la Comunidad.

Por último cabe mencionar, que es imprescindible ir modificando gradualmente la estructura de los productos que se puedan exportar a la CEE, de forma que no sean competitivos con los países asociados al mercado comunitario. Teniendo en cuenta otro factor que influye en nuestra contra, y que es la falta de infraestructura marítima y la falta de equipo portuario, así como barcos de gran calado para el transporte, esto ha limitado que seamos competitivos en el mercado internacional.

En general, a pesar de las múltiples declaraciones respecto a la liberación del comercio, las tendencias proteccionistas en los países industriales se han agudizado sin que exista voluntad política para revertir esas medidas. Justifican la aplicación de restricciones cuantitativas, señalando que las importaciones originan desajustes en sus mercados internos. Además de que algunos países en desarrollo han logrado establecer una industria altamente competitiva orientada a la exportación y que



pueden producir manufacturas de buena calidad a precios mucho más bajos que los de sus competidores europeos, causándoles daño.

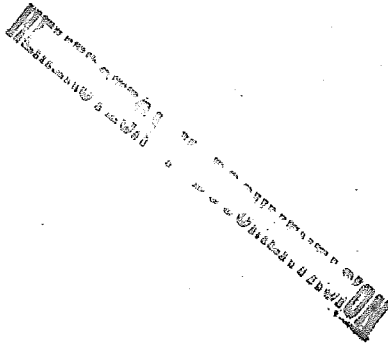
### 5.3. POSICION DE MEXICO ANTE LAS POLITICAS COMERCIALES ASIATICAS.

A pesar de los múltiples acuerdos comerciales que ha celebrado México con la mayoría de los países asiáticos, especialmente con Japón, nuestro país no ha sido un gran exportador de productos siderúrgicos terminados hacia estas naciones, en realidad sus exportaciones son mínimas, las cuales son básicamente productos no elaborados, tales como minerales, fluorita, petróleo etc. y son exportados a Japón. Es necesario reconocer que al país que México exporta más productos y en una forma más constante lo constituye Japón, es decir, es el único mercado para los productos mexicanos.

Por su parte, México no ha logrado exportar acero en bruto, esto es, en varilla, lingotes, etc. Sin embargo si ha exportado productos terminados compuestos en su totalidad de acero, como son los productos automotrices.

Por otro lado, dentro de la rama siderúrgica Japón ha ayudado a México a financiar sus proyectos siderúrgicos, como en el caso del complejo siderúrgico Lázaro Cárdenas-Las Truchas, así como la coinversión de Productora Mexicana de Tubería, (PMT), en la que participan la empresa japonesa Sumitomo Metals, SIDERMEX y NAFINSA.

Cabe señalar, que nuestro país importa grandes cantidades de productos terminados y compuestos en su totalidad de acero -maquinarias y equipos de fábrica y construcción, así como productos automotrices , y láminas de acero-.



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Desde la primera mitad de este siglo, los Estados Unidos de América han ejercido un monopolio en la producción y comercialización del acero, imponiendo sus precios y sus reglas, por lo que durante la década de los sesenta los japoneses y europeos empezaron a modernizar y crear nuevas plantas siderúrgicas, así como algunos países de mediana industrialización, tal es el caso de México que inició el desarrollo de su sector siderúrgico, instalando grandes plantas con todos los adelantos tecnológicos provenientes tanto de Japón como de Europa; al propio tiempo, las siderúrgicas norteamericanas presentaban los primeros signos de estancamiento.

Lo anterior, trajo como consecuencia que durante la década de los sesenta, los países industrializados (excepto Estados Unidos de América) y los de mediana industrialización lograran aumentar sus niveles de producción y subsecuentemente inundar el mercado internacional de productos siderúrgicos, provocando el derrumbe en los precios del acero, seguido de una crisis a nivel internacional en la producción y consumo del acero. Estados Unidos, el mayor consumidor, rezagó la modernización de sus plantas, lo cual aumentaba sus costos y disminuía su calidad. Limitó sus importaciones. El mercado se volvió inestable.

Tal situación afectó a los países productores de este metal, incluyendo a México. Prueba de ello, es que Estados Unidos de América limitó drásticamente las exportaciones siderúrgicas mexicanas lo cual está afectando sensiblemente a nuestra nación, que verá disminuidas sus exportaciones por lo menos durante los próximos tres años, cuando termine la vigencia del Entendimiento Comercial firmado entre México y Estados Unidos.

En virtud de estas tendencias proteccionistas que tanto están afectando el acceso de nuestras exportaciones acereras a los principales mercados internacionales, México ha tenido que realizar exportaciones a países tan lejanos como Irak, Bélgica, Tailandia, etc. Sin embargo, también hay que señalar que las empresas siderúrgicas estatales y privadas atraviesan por una crisis financiera que amenaza con su supervivencia. Asimismo, se les sujeta a un control de precios por parte de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), además de que no se les proporciona apoyo presupuestal, orillándolas a acudir al crédito, básicamente en dólares.

Por otro lado, hay que mencionar el efecto negativo que podrían tener las plantas siderúrgicas nacionales si no se lleva a cabo de manera rápida y eficaz un replanteamiento de la política comercial que se contempla en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988. Al respecto, es necesario consolidar el sector siderúrgico, haciéndolo más competitivo, eficiente y modernizando su planta productiva. El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior plantea un desplazamiento de la industria mexicana a procesos de manufacturas de gran volumen. Por lo que, es necesario buscar que los nuevos proyectos de inversión industrial se orienten a sectores que México ha señalado como prioritarios, tal como lo es la siderurgia.

Debido a que tal reducción en las exportaciones acereras se están dando en un momento en que las plantas fundidoras están alcanzando condiciones óptimas de producción, lo que según informes de SIDERMEX provocará que se incrementen en forma considerable las existencias de productos acereros lo cual significaría millones de pesos inactivos y de pérdidas como es el caso de la Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas, que ha

suspendido indefinidamente las obras de la segunda etapa de ese grandioso y costoso complejo siderúrgico, con la que supuestamente obtendría la autosuficiencia en la producción de acero. Al término de SICARTSA II -que concluiría en 1984- este proyecto industrial, que según estimaciones, produciría 11,000 toneladas de varilla corrugada y aceros planos al año, hoy su producción se encuentra en cero.

No se vislumbra alguna posibilidad de que haya incrementos considerables en los consumos internos de acero, lo que como ya se mencionó anteriormente elevará a millones de toneladas lo que tenga que almacenarse de esos productos, con sus respectivos costos financieros y de almacenamiento.

Lo anterior se debe también a que la industria siderúrgica tiene producciones de gran volumen que es necesario mantener a un nivel estable, pues de lo contrario no se podrá sostener el número de empleos que se requieren para este tipo de actividad ni se podrán recuperar en el mediano plazo, las costosas inversiones que se tuvieron que realizar para la instalación de este tipo de plantas.

Además de que los hornos no se pueden regular en su producción como en otras industrias y su ritmo de producción debe mantenerse inalterable. Esto debido a que dejar enfriar un alto horno da por resultado su cristalización y ello provocaría daños económicos mayores. Asimismo, reduciría el ingreso de divisas por concepto de acero y productos terminados.

Tal como se ha podido observar a lo largo de este trabajo, los países industrializados son los pilares de la producción y consumo mundial de acero, es por ello que es imprescindible que exista una voluntad política por parte de estos países para

poder reorientar las relaciones comerciales.

Por otro lado, se hace necesaria la existencia de un mayor dinamismo en las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos de América, ya que desde 1974 las exportaciones se caracterizan por la explotación intensiva del petróleo, lo cual pone en evidencia la estructura de la economía mexicana, y constituye un primer factor explicativo de los saldos deficitarios para nuestro país, así como por la importación de bienes de capital.

Asimismo México debería modernizar su planta productiva, ya que está operando en algunos casos -SICARTSA II- con una tecnología obsoleta. Es necesario que sea más selectivo en la adquisición de la maquinaria y/o equipo para la industria acerera.

Igualmente, el sistema generalizado de preferencias de Estados Unidos constituye un factor importante para ampliar las exportaciones mexicanas a ese país vecino. En general sólo mediante un cambio en la estructura del comercio exterior se pueden mejorar las relaciones comerciales no sólo con Estados Unidos sino con el resto de los países.

Desde hace algunos años, la Comunidad Económica Europea ha reforzado el proteccionismo, particularmente donde la industria se siente amenazada en sectores determinados debido a la llegada de países de desarrollo industrial reciente, como México. Notablemente en las ramas siderúrgicas y textil. Sin embargo, la ausencia de competitividad por la calidad y bajos precios del acero ha provocado que los productos no tengan acceso a los mercados internacionales, así como la posición de Estados

Unidos de América en el comercio exterior de México, representan obstáculos de gran magnitud en la diversificación de las relaciones comerciales de México hacia el mercado comunitario.

A pesar de estas limitaciones, nuestro país podría llegar a una mejor utilización de su potencial exportador, mediante una política sectorial industrial dinámica.

De igual manera, en virtud de que el Acuerdo suscrito con la CEE hasta la fecha no ha dado los resultados que México esperaba, se deberían canalizar contactos comerciales a través de las Comisiones Mixtas que contempla el citado Acuerdo; en éstas se podrían presentar proyectos tendientes a promover los productos siderúrgicos.

En fin, se puede afirmar que las perspectivas de un mejoramiento de las relaciones comerciales de México con la Comunidad Económica Europea, evidencian un giro favorable ya que durante la Visita de Estado que realizó el Presidente de la República, Lic. Miguel de la Madrid Hurtado a la sede de la CEE del 14 al 18 de junio de 1985, se puso de manifiesto el interés de nuestro Gobierno por una revitalización de las relaciones comerciales, planteándose una revisión al Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial.

Finalmente, es importante señalar que las crecientes políticas comerciales restrictivas de Estados Unidos de América, de la Comunidad Económica Europea, y aunque en menor medida de Japón deben tratar de eliminarse mediante entendimientos, ya que éstas se han acentuado debido a la crisis actual, ocasionando más problemas de acceso a los mercados internacionales para las exportaciones latinoamericanas en general. Paralelamente, se hace necesario combatir en la medida de lo posible las barreras proteccionistas existentes, y frenar cualquier intento de imposición de nuevas restricciones.

BIBLIOGRAFIA

1. CHECA DE CODES, JUAN MANUEL.  
La Industria Siderúrgica en Hispanoamérica.  
Madrid, Ed. Cultura Hispánica, 1953; 127 pp.
2. CRUZ MIRAMONTES, RODOLFO.  
Legislación Restrictiva al Comercio Internacional:  
Análisis de las Instituciones más Comunes.  
México, Ed. Fuentes Impresoras, 1977; 78 pp.
3. FONTAINE, MAURICE.  
L' Industrie Sidérurgique dans le Monde et son  
evolution économique depuis la Seconde Guerre  
Mondiale.  
1a. Ed. 4<sup>o</sup> trimestre 1949.  
Press Universitaires de France, 1950.
4. HUGHES, HELEN.  
Las Perspectivas del Comercio Internacional,  
Industrialización y Políticas Comerciales en la  
Década de los 70.  
Madrid, Ed. Tecnos. 1974; 285 pp.
5. INSTITUTO POLITECNICO NACIONAL.  
La Política Siderúrgica de México.  
Mexico, Ed. Doctorado en Administración  
Pública del I.P.N. 1976.
6. LE CLAINCHE, MARTINEZ, ROBERTO.  
La Comunidad Económica Europea y sus  
Relaciones Internacionales.  
México, El Colegio de México. 1975; 106 pp.
7. MALPICA DE LAMADRID, LUIS.  
¿Qué es el GATT?  
México, Ed. Grijalbo, S. A. 1979; 352 pp.



8. MEYER, LORENZO ET AL.  
México-Estados Unidos, 1982.  
México, El Colegio de México. 1982; 164 pp.
9. MINELLO, NELSON.  
Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas-Historia de una Empresa.  
México, El Colegio de México. 1982; 317 pp.
10. PADILLA SEGURA, JOSE ANTONIO.  
La Siderúrgica Mexicana en el Contexto del Desarrollo Mundial.  
México, Ed. I.P.N.; 1976  
2 Volúmenes.
11. QUEROL CABRERA, VICENTE.  
Barreras de los Estados Unidos de América a las Importaciones.  
México, Ediciones Fiscales ISEF, S. A.  
1985; 169 pp.
12. RESTREPO, IVAN; NOLASCO MARGARITA ET AL.  
Las Truchas ¿Inversión para la Desigualdad?  
México, Ed. Océano 1984; 276 pp.
13. TAMAMES, RAMON.  
El Mercado Común Europeo. Una perspectiva española y latinoamericana. Madrid, Alianza Editorial. AU313, 1982.

13. WITKER, V.

El GATT y sus Códigos de Conducta.

México, Ed. Guma. 1982; 139 pp.

14. ZAPATA, FRANCISCO, ET AL.

Las Truchas. Acero y Sociedad en México.

México, El Colegio de México 1978; 304 pp.

#### INFORMACION HEMEROGRAFICA

- 1) El Día, México, D. F. 24 de abril de 1985. Colmenares Páramo, David. "La Prueba del daño ofrece condiciones estables para las exportaciones: SECOFI".
- 2) El Día, 1º de mayo de 1985. "América Latina y la Ley de Comercio y Aranceles de Estados Unidos". Resumen y conclusiones. Primera Parte: Los objetivos de la Política Comercial de Estados Unidos.
- 3) El Día, 27 de abril de 1985. Ramírez, Héctor. "El Convenio Comercial de Estados Unidos".
- 4) El Día, 1º de octubre de 1984. Congreso del ILAFA. "América Latina debe defender su derecho a exportar acero".
- 5) El Financiero, México, D. F., 10 de mayo de 1985. Ramírez Brun, Ricardo. "Acuerdo Comercial México-Estados Unidos". Carpeta de Noticias de la Secretaría de Relaciones Exteriores.

- 6) El Universal, México, D. F., 4 de marzo de 1985. Cedeño, Rosas. "Autoreduce México sus exportaciones de Acero a Estados Unidos; enviará 290,000 Ton." Carpeta de Noticias de la Secretaría de Relaciones Exteriores.
- 7) La Jornada, México, D. F. 22 de marzo de 1985. Informa la SECOFI. "Caen de 8 a 0.3% las ventas de acero a E.U."
- 8) Excelsior, México, D. F., 2 de julio de 1985. Mejías, José Luis. "Librecambio".
- 9) Excelsior. Sección Financiera, 11 de septiembre de 1985. Calvillo, Rodrigo. "Ante la crisis, futuro incierto de la Siderurgia Nacional". Las Obras de SICARTSA II al mínimo.
- 10) Excelsior, 9 de julio de 1985, Villar Burchard, Manuel. "Reagan aceptará restringir compras de acero para reelegirse. Será un duro golpe para América Latina: Barquín".

#### REVISTAS Y PUBLICACIONES

- 1) BONANZA Y REBATTET.  
"Siderurgia: 11 cuestiones para comprender!"  
L'Express, Semanario, París, Francia.  
6-12 de abril de 1984. pp. 23-24.
- 2) BONNOT, GERARD.  
"Acero: El fin de un Reino!"  
Le Nouvel Observateur, Semanario, París, Francia, 13-19 de abril de 1985; p. 40

## 3) CUADERNOS SEMESTRALES.

Publicación Semestral de Estados Unidos: Perspectiva Latinoamericana. Economía Política y Política Económica de la Crisis Norteamericana I. CIDE.

México, 1er. Semestre 1980. 422 pp.

4) Financial Times,  
5 de noviembre de 1984.

## 5) GAULT. FRANCOIS.

"Reconstrucciones: inimitables japoneses".

Le Point, Hebdomadaire D'information:  
París, Francia 16-22 de abril de 1984;  
pp. 99-100.

6) Industrialización, Comercio y Desarrollo.  
A.C. Enero/Junio de 1984. Año VII, Vol. 1,  
No. 3. Publicación Semestral de la SECOFI.  
PRESIDENTE: Héctor Hernández Cervantes.7) "Japón Cambia de Estrategia". South  
Revista Mensual editada en Inglaterra,  
dedicada a problemas del Tercer Mundo.  
Contextos. Secretaría de Programación  
y Presupuesto. N<sup>o</sup> 23, 12 de marzo de  
1984.8) NISSAN MEXICANA, S.A. DE C.V.  
Análisis-84. La Economía Mexicana.

DOCUMENTOS

- 1) United Nations Interregional Simposium  
on the Application of Modern Technical  
Practices in the Iron and Steel Industry  
To Developing Countries.

Praque/Geneva/November 1963  
United Nations, New York, 1964.

- 2) Segundo Informe de Gobierno. Miguel de  
la Madrid Hurtado. 1984.  
Sector: Energía, Minas e Industria  
Paraestatal.

- 3) Cámara de Comercio México-Estados Unidos.  
Carta Mensual Año I N<sup>o</sup> 3, marzo-abril  
1985. Entendimiento entre los Estados  
Unidos y México en la Materia de Subsidi  
dios y Derechos Compensatorios.

- 4) Secretaría de Relaciones Exteriores,  
Carpeta de Comercio Internacional.  
Enero 1-15, 1985. N<sup>o</sup> I.

- 5) Poder Ejecutivo Federal. Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988.
- 6) "Le Mexique Et La Communauté Européenne", Europe Information. Bruselas, Bélgica; Office des publications Officielles des Communautés européennes, Núm. 24/79, octubre de 1979.
- 7) La Reunión Ministerial del GATT. Una Perspectiva Latinoamericana. 25 de septiembre de 1982.  
(SP/RCLA-GATT/DT N° 1).

### TESIS PROFESIONALES

1.- ESCANERO, FIGUEROA, MAURICIO.

Perspectivas de las Relaciones Comerciales entre América Latina y la Comunidad Económica Europea.

Tesis Profesional. U.N.A.M. Facultad de Economía. México, 1983; 96 pp.

2.- MAYER, GARCIA, JOSEFINA.

La Política Comercial de la Comunidad Europea y sus Implicaciones en el Comercio Exterior de México. Tesis Profesional. U.N.A.N. Facul

tad de Economía. México 1977; 173 pp.