

159



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO

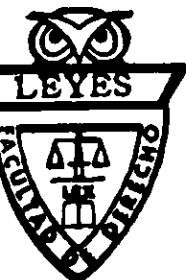
FACULTAD DE DERECHO

"EL SECTOR AGROPECUARIO EN MEXICO  
DENTRO DEL TLCAN"

TESIS PROFESIONAL  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN DERECHO  
P R E S E N T A :  
ALMA ROSA CHAVARRIA BECERRIL

DIRECTOR DE TESIS: DRA. LAURA HERNANDEZ RAMIREZ

300062.



CD. UNIVERSITARIA

NOVIEMBRE-2001



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.



VERDAD NACIONAL  
AVENIDA DE  
MEXICO

FACULTAD DE DERECHO  
SEMINARIO DE ESTUDIOS SOBRE  
EL COMERCIO EXTERIOR

L.10/2001.

ING. LEOPOLDO SILVA GUTIERREZ  
DIRECTOR GENERAL DE LA ADMINISTRACION  
ESCOLAR DE LA U.N.A.M.  
P R E S E N T E

Me permito informarle que la tesis para optar por el grado de Licenciatura, elaborada por la pasante de Derecho ALMA ROSA CHAVARRIA BECERRIL, en este Seminario, bajo la dirección de la DRA. LAURA HERNÁNDEZ RAMÍREZ denominada "EL SECTOR AGROPECUARIO EN MEXICO DENTRO DEL TLCAN", satisface los requisitos reglamentarios respectivos, por lo que con fundamento en la fracción VIII del artículo 10 del Reglamento para el Funcionamiento de los Seminarios de esta Facultad de Derecho, otorgo la aprobación correspondiente y autorizo su presentación al jurado recepcional en los términos del Reglamento de Exámenes Profesionales y de Grado de esta Universidad.

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

Sin otro particular por el momento, reciba un cordial saludo.

A T E N T A M E N T E  
"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"  
Ciudad Universitaria, México, D.F. a 31 de agosto de 2001.

  
DR. LUIS MALPICA DE LAMADRID  
Director del Seminario

*A la memoria de mi tío el Ing. Miguel Caballero Aguilar*

*Gracias a mis padres por su amor y confianza; a Richard y a Memito por su cariño, ya  
que sin su ayuda no habría subido ni un solo de los peldaños de esta escalera.*

*Con todo cariño a mi tía Tere y a mi abuelita Meli.*

*A mi tío el Dr. Javier Becerra Segura por creer en mí y haber sido un ejemplo a seguir.*

*A todos mis amigos y amigas que han sido un apoyo fundamental para mi, y que seguirán siéndolo para siempre. ¡¡Gracias por su amistad!!*

*Con orgullo a la Facultad de Derecho y sobre todo a esta gran Institución que es la Universidad Nacional Autónoma de México.*

*Gracias a mi esposo, por todo ese amor que me ha dado a lo largo de mi vida, ya que sin él no hubiera sido posible realizar este sueño.*

*¡¡ Gracias mi amor!!*

*Y especialmente a mi asesora y amiga Dra. Laura Hernández, por sus consejos y acertada asesoría en este trabajo, ¡gracias!, ¡gracias maestra! por ayudarme a cumplir con esta meta y mostrarme que la constancia y dedicación es la única forma de lograr lo que queremos.*

*Mi reconocimiento al Dr. Jorge Wilker, por sus valiosas aportaciones en este trabajo*

# EL SECTOR AGROPECUARIO EN MÉXICO DENTRO DEL TLCAN

## ÍNDICE GENERAL

Pág.

INTRODUCCIÓN .....	1
--------------------	---

### CAPITULO I EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE (TLCAN)

Introducción .....	1
1.1 Conceptos de Tratado y Acuerdo .....	2
1.1.1 Convención de Viena.....	2
1.1.2 Legislaciones mexicana, norteamericana y canadiense .....	6
1.2 Tratado de Libre Comercio .....	11
1.2.1 Concepto .....	12
1.2.2 Objetivos.....	12
1.2.3 Elementos que constituyen una zona de libre comercio ...	13
1.3 El proceso de globalización en México.....	14
1.3.1 Modelo de sustitución de importaciones.....	14
1.3.2 Modelo de desarrollo hacia el exterior.....	17
1.3.3 El ingreso de México al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) .....	18
1.3.4 Acuerdos derivados de la OMC para el Sector Agropecuario.....	22
1.3.4.1 Artículos del GATT de 1994 .....	22
1.3.4.2 El Acuerdo sobre Agricultura .....	24
1.3.4.3 El Acuerdo sobre Subvenciones y medidas de Salvaguarda .....	32
1.3.4.4 Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio .....	42
1.3.5 Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) .....	46
1.3.5.1 Antecedentes .....	46
1.3.5.2 Estructura y contenido general del TLCAN .....	51
1.3.5.3 Tratados de Libre Comercio suscritos por México ...	52

**CAPITULO II.  
REGULACIÓN DEL TLCAN RELATIVA AL SECTOR AGROPECUARIO**

Introducción.....	55
2.1 Propuestas de negociación para la firma del TLCAN en el Sector Agropecuario .....	56
2.2 Ámbito de aplicación.....	62
2.3 Obligaciones internacionales .....	62
2.4 Acceso al mercado .....	63
2.4.1 Restricciones cuantitativas .....	80
2.4.2 Normas técnicas y de comercialización agropecuarias.....	83
2.4.3 Disposiciones sobre salvaguardas especiales .....	84
2.5 Apoyos internos.....	85
2.6 Subsidios a la exportación .....	88
2.7 Autoridades competentes .....	92
2.7.1 Facultades y atribuciones del comité del comercio agropecuario .....	92
2.7.2 Facultades y atribuciones del comité asesor en materia de controversias comerciales privadas sobre productos agropecuarios.....	93
2.8 Revisión de resoluciones definitivas en prácticas desleales (dumping-subvenciones) en productos del sector agropecuario.....	94

**CAPITULO III  
REGULACIÓN DEL SECTOR AGROPECUARIO EN LOS PAISES MIEMBROS DEL TLCAN**

Introducción.....	108
3.1 Conceptos .....	109
3.1.1 Agropecuario.....	109
3.1.2 Sector Agropecuario.....	109
3.1.3 Producto agropecuario .....	110



3.2 Fundamento constitucional de las Tratados.....	110
3.2.1 México .....	110
3.2.2 Estados Unidos de América .....	111
3.2.3 Canadá.....	112
3.3 Restricciones arancelarias vigentes para el TLCAN.....	112
3.4 Restricciones no arancelarias vigentes para el TLCAN.....	119
3.5 Restricciones arancelarias vigentes para el sector agropecuario.....	123
3.6 Restricciones no arancelarias vigentes para el sector agropecuario.....	124
3.7 Instrucciones para el llenado del certificado de origen en productos agropecuarios.....	137
3.8 Trámites necesarios para exportar productos agropecuarios en México.....	142

**CAPITULO IV.  
EFECTOS JURIDICOS DEL TLCAN EN EL SECTOR  
AGROPECUARIO**

Introducción.....	145
4.1 Producción y competitividad en el sector agropecuario mexicano dentro del TLCAN.....	147
4.1.1 Producción agropecuaria en México .....	147
4.1.2 Producción agropecuaria en Estados Unidos de América ..	150
4.1.3 Producción agropecuaria en Canadá .....	151
4.2 Principales Reformas Legislativas en materia agropecuaria, aprobadas por el Congreso de la Unión de 1991 al mes de enero de 1995, para adecuar nuestra Legislación al TLCAN.....	153
4.2.1 Reformas al artículo 27 de la Constitución Política Mexicana .....	153
4.2.2 Ley sobre la celebración de Tratados .....	154
4.2.3 Ley Agraria publicada en el Diario Oficial de La Federación el 26 de febrero de 1992.....	155
4.2.4 Artículo 130 de la Ley Agraria .....	155
4.2.5 Artículo 18 de La Ley de inversión extranjera .....	155

4.2.6 Artículo 130 de la Ley General de Sociedades Mercantiles .....	156
4.2.7 La Ley orgánica de los Tribunales Agrarios.....	157
4.3 Oportunidades de empleo del trabajador mexicano en el sector agropecuario.....	157
4.3.1 El sector agropecuario como fuente de empleo en México .....	157
4.3.2 El sector agropecuario como fuente de empleo en Estados Unidos de América .....	170
4.3.3 El sector agropecuario como fuente de empleo en Canadá.....	177
4.4 Nivel de vida del trabajador mexicano en el sector agropecuario.....	178
4.5 Propuestas concretas para solucionar los problemas del sector agropecuario en México .....	180
<b>CONCLUSIONES</b> .....	182
<b>BIBLIOGRAFIA</b> .....	189

## **EL SECTOR AGROPECUARIO EN MÉXICO DENTRO DEL TLCAN**

### **INTRODUCCIÓN**

El proceso de globalización, ha llevado a nuestro país a una apertura comercial cada vez más grande, principalmente con Estados Unidos de América y Canadá. Dicho proceso ha planteado a su vez diversas problemáticas en el sector agropecuario, tanto a nivel regional como multilateral.

En efecto, el sector agropecuario es un sector protegido por países desarrollados como Estados Unidos de América y Canadá, tanto en su estructura jurídica como política (aplicación de subsidios, restricciones, etc.); desafortunadamente no es el caso de nuestro país.

En el aspecto regional, el primero de enero de 1994, entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el cual predecía se estimularía el crecimiento y promovería un incremento en la comercialización de productos agropecuarios, entre los tres países, Canadá, Estados Unidos de América y México.

Por lo anterior, el objetivo del presente trabajo es analizar al Sector Agropecuario en México, dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y su relación con el artículo 1° de la Ley del Comercio Exterior. Para alcanzar dicho objetivo nos planteamos la siguiente hipótesis:

- a) Para el sector agropecuario el TLCAN señala entre otros de sus objetivos aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los Estados Partes, crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y elevar los niveles de vida en sus respectivos territorios. El sector agropecuario se regula en los capítulos III, VII, XIX y XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Asimismo la Ley de Comercio Exterior establece

dentro de su objeto "regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población".

- b) ¿Cuál ha sido el impacto jurídico que ha tenido el TLCAN en el sector agropecuario mexicano durante sus primeros años de vigencia? ; ¿cuáles son los obstáculos técnico jurídicos a los que se ha tenido que enfrentar México en este sector? ; ¿ha mejorado la competitividad en el sector agropecuario mexicano desde la entrada del TLCAN? ; ¿se han generado empleos en el sector agropecuario desde la entrada del TLCAN? ; ¿se ha elevado el nivel de vida del trabajador mexicano en el sector agropecuario desde la entrada del TLCAN?

Para dar respuesta a estas preguntas, hemos desarrollado cuatro capítulos, el primero titulado "El tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en México"; en este capítulo se analizan los conceptos de Tratado y Acuerdo y nos permitimos hacer consideraciones respecto de la naturaleza jurídica del mismo; lo que es un Tratado de Libre Comercio así como los elementos que constituyen una zona de libre comercio; las diferentes etapas del proceso de globalización, pasando por el modelo de sustitución de importaciones, modelo de desarrollo hacia el exterior y el ingreso de México al GATT. También abordamos aquella regulación derivada de la OMC relacionada con nuestro tema como son los artículos del GATT de 1994, Acuerdo sobre agricultura, Acuerdo sobre subvenciones y medidas de salvaguarda, y el Acuerdo de obstáculos técnicos al comercio, así como la firma y contenido general del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), además de otros Tratados de Libre Comercio suscritos por México.

En el capítulo segundo titulado "Regulación del TLCAN relativa al Sector Agropecuario", describimos el capítulo III del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, relativo a la eliminación arancelaria, así como el ámbito de aplicación, obligaciones internacionales, accesos al mercado, apoyos internos, subsidios a la exportación y autoridades competentes; todo esto regulado en el Capítulo VII Sección A del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), así como la revisión de resoluciones definitivas (dumping-subsidios) en el sector agropecuario prevista en el capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Por su parte, el capítulo tercero "Regulación del Sector agropecuario en los países miembros del TLCAN", analizando los siguientes puntos: agropecuario, sector agropecuario y producto agropecuario; se hará referencia al fundamento constitucional del TLCAN, a su vez que se mencionan las restricciones arancelarias y no arancelarias vigentes; por último, aquellos trámites que necesitan realizar los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte para poder exportar productos agropecuarios. .

En el cuarto capítulo denominado "los Efectos Jurídicos del Sector Agropecuario Mexicano dentro del TLCAN", analizamos la producción y competitividad en este sector, reformas legislativas que ha tenido el sector agropecuario para adecuarse al TLCAN, oportunidades del empleo del trabajador mexicano en dicho sector, nivel de vida del trabajador mexicano en el sector agropecuario, así como conclusiones y propuestas concretas para solucionar los problemas del campo en nuestro país.

Es de señalar que el presente trabajo tiene información de campo y apoyo bibliográfico que pudimos obtener del Estado de California en Estados Unidos de América, así como información de organismos de México, Canadá y Estados Unidos de América.

## **CAPITULO I**

### **EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE (TLCAN)**

#### **INTRODUCCIÓN**

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte es la culminación jurídica de un proceso de negociaciones en el sistema regional de comercio entre Canadá, Estados Unidos de América y México.

En dicha negociación se establecieron diversas disposiciones para regular al sector agropecuario, destacándose diferencias entre los tres países, no sólo en sus estructuras institucionales, sino también en los aspectos jurídico, económico, político y social, por lo que resulta necesario señalar los aspectos generales del TLCAN y de esta forma poder entender al sector agropecuario en México dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El objetivo del presente capítulo es destacar la naturaleza jurídica del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, así como señalar qué es un Tratado de Libre Comercio, qué es una zona de libre comercio y cómo se integra; el proceso de globalización en México, la importancia del GATT y artículos derivados de la OMC a nivel multilateral para el sector agropecuario. Por último, trataremos de responder algunas preguntas en relación al TLCAN, entre otras: ¿Cómo fue la preparación de las negociaciones, su desarrollo y conclusión?, ¿Cuándo se firmó?, ¿Cuál es su estructura y contenido general? y, finalmente, ¿Cuáles han sido los tratados de libre Comercio suscritos por México desde la entrada del Tratado de Libre Comercio de América del Norte?

## **1.1 Conceptos de tratado y acuerdo**

### **1.1.1 Convención de Viena**

La Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados celebrada el 23 de mayo de 1969, establece que por Tratado se entiende un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos cualquiera que sea su dominación particular.<sup>1</sup>

De dicha Convención se desprende:

1. Tratados celebrados por Estados.
2. Por escrito, excluyendo así los acuerdos verbales. Actualmente resulta muy difícil pensar en acuerdos internacionales verbales; a pesar de ello, si se diera este supuesto, la Convención de Viena no afectaría el valor jurídico de los mismos.
3. Regidos por el Derecho Internacional Público, se excluyen así los acuerdos celebrados entre Estados regulados por el Derecho interno de alguna de las partes o por algún otro derecho interno. Un ejemplo de este tipo de acuerdo sería la compra por un gobierno a otro, de un terreno o edificio para una embajada, el cual quedarían sujeto al derecho interno de uno de los Estados.<sup>2</sup>

### **Celebración de un Tratado**

Las etapas en el proceso de celebración son las siguientes:

1.-Negociación tiene por objeto lograr un acuerdo entre las partes a fin de determinar las cláusulas del Tratado. Esta fase no se encuentra regulada de forma autónoma por la Convención de Viena

---

<sup>1</sup> Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, hecha en la ciudad de Viena el 23 de mayo de 1969, publicada en el Diario Oficial de la Federación, 14 de febrero de 1975.

<sup>2</sup> Ortiz Ahlf, Fuentes del Derecho Internacional Público, Ed. Harla, Escuela Libre de Derecho, México 1993, pág. 17.

2.-Adopción del texto una vez negociado el Tratado, se adopta como definitivo; tradicionalmente los Tratados se adoptaban por el acuerdo unánime de las partes. En la actualidad los tratados bilaterales se adoptan por unanimidad y los multilaterales, según lo dispongan los Estados parte, y a falta de acuerdo, por las dos terceras partes presentes y votantes. (artículo 9 Convención de Viena).

3.-Autenticidad del texto Es el acto mediante el cual se establece el texto definitivo de un Tratado y en el que se certifica que ese texto es el correcto y auténtico. El artículo 10 de la Convención de Viena hace referencia a la autenticación: El texto de un Tratado quedará establecido como auténtico y definitivo:

- a) Mediante el procedimiento que se prescriba en él o en que convengan los Estados que hayan participado en su elaboración, o
- b) A falta de tal procedimiento, mediante la firma ad referendum o la rúbrica puesta por los representantes de su Estado en el texto de Tratado o en el acto final de la Conferencia en que figure el texto.

4.-Manifestación del consentimiento. Es el acto por el cual los Estados se obligan a cumplir con el Tratado. La Convención de Viena señala como formas de manifestación del consentimiento.

- a) la firma (artículo 12)
- b) el canje de instrumentos que constituyen un Tratado (artículo 13)
- c) la ratificación (artículo 14)
- d) la aceptación (artículo 14)
- e) la aprobación (artículo 14)
- f) la adhesión (artículo 15)



Los Estados negociadores son los que escogen libremente cuál va ser el modo concreto de manifestar el consentimiento, como se desprende de los artículos 12, 13, 14 y 15 de la Convención.

Antes de la Convención de Viena, en la doctrina y en la práctica, era común la distinción entre tratados y acuerdos en forma simplificada. Los Tratados, eran aquellos que se celebraban en forma mediata, en cuanto que el procedimiento de celebración se descomponía en varios actos: negociación, firma y ratificación. Por el contrario, los acuerdos en forma simplificada, se concluían normalmente, por el jefe de Estado, ministro de relaciones exteriores o jefe de la respectiva misión diplomática. Estos acuerdos no estaban sujetos a una ratificación posterior, sino que obligaban, a partir de la firma, o el canje de instrumentos.

La Convención de Viena, prescinde de dicha clasificación y designa como Tratados, a ambos tipos de instrumentos, por considerar la CDI que las diferencias estriban, tan sólo en los procedimientos de celebración y entrada en vigor. El resto de las normas de derecho internacional, relativas a la validez de los Tratados, efectos, ejecución e interpretación se aplican por igual a ambos tipos de instrumentos.<sup>3</sup>

La Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados fue adoptada el 22 de mayo de 1969 y abierta a la firma el día siguiente, la firmaron 32 Estados.<sup>4</sup>

El día veintiuno del mes de marzo de 1986, un agente diplomático mexicano, debidamente autorizado para este efecto, firmó, ad referendum, la convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados entre Estados y

---

<sup>3</sup> Ortiz Ahlf. Loreto. Escuela Libre de Derecho. Fuentes del Derecho Internacional Público. ed. Harla, México 1993, pág. 19.

<sup>4</sup> De la Guardia Ernesto, Delpech Marcelo, op. Cit., p.126.

Organizaciones Internacionales o entre organizaciones internacionales, adoptada en la Ciudad de Viena, Austria, en la misma fecha.

Dicha Convención fue aprobada por la Cámara de Senadores del H. Congreso de la Unión, el 11 de diciembre de 1987, según decreto publicado en el Diario Oficial del día 11 de enero de 1988.

El instrumento de ratificación, firmado por el presidente de la República, el día 14 de enero de 1988, fue depositado ante el secretario General de la Organización de las Naciones Unidas, el día 10 de marzo de 1988.

El decreto de promulgación de la Convención mencionada, con el texto literal de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados entre Estados y Organizaciones Internacionales o entre organizaciones Internacionales, se publicó en el Diario Oficial de 28 de abril de 1988.<sup>5</sup>

De lo anterior, se desprende que México firmo dicha Convención en marzo de 1986 y ratificó esta el 14 de enero de 1988, por lo que consideramos que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte es para México un tratado ya que cumple con los requisitos que establece la Convención de Viena.

A su vez, Creemos que el Tratado Trilateral de Libre Comercio de América del Norte en vigor desde el primero de enero de 1994 es para todos los efectos del Derecho Internacional un Tratado, con las consecuencias que ello conlleva.

Es importante destacar que un Tratado que ha sido firmado genera la obligación para todo Estado, de acuerdo con el derecho internacional

---

<sup>5</sup> Arellano García Carlos. Derecho Internacional Público, Los Tratados Internacionales, Ed. Porrúa, México 1997, pág. 737

general, de no malograr o frustrar el objeto y fin de un tratado ante su entrada en vigor.

### **1.1.2 Legislaciones Mexicana, Norteamericana y Canadiense**

En nuestro derecho interno la Ley de Celebración de Tratados de 1992 da una definición de Tratado en su artículo 2 que a la letra dice:

Se entenderá por Tratado: el convenio regido por el Derecho Internacional Público, celebrado por escrito entre los Gobiernos de Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos del derecho Internacional, ya sea que su aplicación requiera o no la celebración de acuerdos en materias específicas, cualquiera que sea su denominación, mediante el cual los Estados Unidos Mexicanos asumen compromisos. De conformidad con la fracción I del artículo 76 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, los tratados deberán ser aprobados por el senado y serán Ley Suprema de toda la unión cuando estén de acuerdo con la misma, en los términos del artículo 133 de la propia constitución.<sup>6</sup>

Como podemos observar esta definición exige los mismos requisitos que exige la Convención de Viena como son:

1. Que sean regidos por el Derecho Internacional Público.
2. Celebrados por escrito
3. Entre los gobiernos de Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos del Derecho Internacional.

De lo anterior se desprende, que nuestro derecho interno se adhiere a las disposiciones de la Convención de Viena, por lo que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte es para México un Tratado para todos los efectos fundamentado en el artículo 133 de la Constitución Mexicana.

---

<sup>6</sup> Ley sobre la Celebración de Tratados, artículo 2, publicada en el diario oficial de la Federación de 2 de enero de 1992.

## **Legislación Americana**

H. Blix en el libro *Introduction to the Law of Treaties* da la definición de Tratado y a la letra señala:

“En el ámbito de las leyes internacionales, es un acuerdo formal entre Estados soberanos u organizaciones de Estados. El término Tratado es normalmente relacionado a acuerdos o contratos formales importantes, mientras que los acuerdos menos formales son llamados Convenciones, actos declaraciones o protocolos. Un tratado normalmente tiene que ver con los derechos y deberes de naciones, pero también pueden dar derechos específicos a individuos en particular.

Los Tratados son diseñados para regularizar el trato entre naciones y como tales, son la fuente de la mayor parte de las Leyes Internacionales. En algunos países, los Tratados son parte de la Ley Territorial y son obligatorios para todas las personas. En los Estados Unidos de América, la Suprema Corte ha sostenido que un Tratado automáticamente abroga cualquier estatuto estatal o federal en conflicto con el Tratado.

En lo que respecta a la negociación, Ratificación e Interpretación, un Tratado es negociado por representantes plenamente acreditados por el ejecutivo; para los Estados Unidos de América, las negociaciones son normalmente conducidas por oficiales del Departamento de Estado, bajo la autoridad del presidente. Las negociaciones preliminares no son normalmente públicas, pero las minutas de todo el protocolo son guardadas en caso de que las provisiones del tratado requieran interpretación subsecuente. Expertos técnicos diseñan el texto, que los representantes de los gobiernos firman posteriormente.

Posteriormente el Tratado es ratificado por las partes firmantes, de acuerdo la práctica regular de cada una. En los Estados Unidos de América, la Constitución requiere que un Tratado debe ser aprobado por al menos 2/3 partes del senado. Los Acuerdos Ejecutivos, (executive agreement) sin embargo, que son llevados a cabo bajo la autoridad del presidente y no requieren aprobación del senado forman la mayor parte de los acuerdos Internacionales que tienen los Estados Unidos de América. Los miembros de las Naciones Unidas requieren registrar sus Tratados con esta organización (siguiendo una práctica similar a la de la liga de las Naciones), y un Tratado que no ha sido registrado no puede ser utilizado ante una agencia de la ONU. Si los tratados miembros de la ONU causan conflicto con sus obligaciones bajo el cartel de Naciones Unidas, éste último toma precedencia".<sup>7</sup>

Los Tratados pueden llegar a finalizar en diversas formas. La mayoría tienen fecha de expiración o un tiempo en el cual un aviso de finalización debe darse si el tratado no va a continuar en vigencia por otro periodo específico. Los Tratados finalizan si una de las naciones firmantes desaparece políticamente (o en el caso de tratados políticos) si las partes están en guerra una contra otra. También un Tratado puede ser terminado por consentimiento mutuo, y una violación en un Tratado, por una de las partes, le da a la otra parte el poder de derogarlo.

Como explicábamos anteriormente en los últimos años ha proliferado en Estados Unidos de América esa práctica viciosa de los llamados Acuerdos ejecutivos "executive agreements." Los cuales pueden adquirir diversos matices en lo que respecta a su celebración, pudiendo concertarse en forma tal que queden condicionados a la aprobación del Congressional

---

<sup>7</sup> H. Blix, *Treaty-making power* (1960); P. Reuter, *Introduction to the law of Treaties* (1989); A.D. McNair, *The Law of treaties* (rev. ed 1986); J.A. Grenville and B. Wasserstein, *The Major International Treaties since 1945* (1988).

executive agreements o en cumplimiento únicamente de las facultades constitucionales otorgadas al presidente. Es importante tomar en cuenta que cualquier acuerdo internacional celebrado entre Estados y regido por el Derecho Internacional público, genera derechos y obligaciones que son asumidos, no sólo por los gobiernos en turno, sino por los Estados como sujetos del Derecho Internacional.

La naturaleza jurídica del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), es vista para el autor Jorge Witker en forma diferente por los Estados miembros. En Estados Unidos de América es un acuerdo congresional necesitado de un Implementation Act., de tal suerte que no es ejecutivo, en tanto que en México es directamente aplicable.<sup>8</sup>

De esto se desprende que Estados Unidos de América le da al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, un tratamiento de Acuerdo Congresional, por lo que tiene una jerarquía menor a la de un Tratado, además es importante mencionar que Estados Unidos de América no ha ratificado la Convención de Viena de 1969.

Por lo que nos atrevemos a decir que son actos diferentes, tienen diferente naturaleza jurídica ya que como observamos anteriormente el TLCAN es para México un Tratado y para Estados Unidos de América es sólo un Acuerdo Congresional, por lo que al recordar el principio de supremacía constitucional (artículo 133 de la Constitución Mexicana y artículo 6°, párrafo 2° de la Constitución de Estados Unidos de América) tiene menor jerarquía el acuerdo congresional que el Tratado.

---

<sup>8</sup> La conclusión a la que el Doctor Witker llega, es que aunque desde el punto de vista formal existe una simetría desde el real se da una asimetría, debida a la diferencia de sistemas jurídicos (common law vs. Sistema continental-romanista) se produce una asimetría en perjuicio de México.

Además es importante recordar que tanto México y Canadá suscribieron la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados.

En conclusión Estados Unidos de América no ha prescrito la Convención de Viena sobre Celebración de Tratados, en consecuencia aplica su legislación (constitucional) y jurisprudencia interna que distingue tres tipos de compromisos internacionales:

- a) Acuerdo Ejecutivo
- b) Acuerdo Congresional
- c) Tratado Internacional

El TLCAN es un Acuerdo Congresional por lo que requiere una Ley de Implementación para ser aplicado.

Sin embargo, el 5 de febrero del 2001, se presentó el informe final del panel, sobre servicios de transporte transfronterizo (expediente del secretariado núm. EUA-MEX-98-2008-01) el cual, en su punto 220 Señala “para identificar las normas de interpretación de una ley internacional como se establece en el artículo 102 (2) el panel no tiene más que referirse ala Convención de Viena de 1969 sobre derecho de los Tratados. Ambas partes coinciden en que la Convención de Viena es pertinente para este propósito.<sup>9</sup>

Estados Unidos de América considera que la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados de 1969 es una fuente de derecho válida para este objetivo de interpretar el TLCAN. Este panel en su nota 92 considera que “debe aplicar las normas de interpretación del Derecho Internacional

---

<sup>9</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Panel Arbitral establecido en términos del Capítulo Veinte, en el asunto de Servicios de transporte transfronterizo, 5 de Febrero de 2001, pág.56.

Público como se establecen en los artículos 31 y 32 de la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados”.

No cabe la menor duda que este nuevo dato que aporta el panel nos invita a reflexionar respecto a lo que muchos autores habían planteado, respecto de la naturaleza jurídica del TLCAN.

### **Legislación Canadiense**

Es importante mencionar, que al suscribir Canadá la Convención de Viena, se asimila en general a México, aunque tiene matices respecto a sus Regiones o provincias, recordaremos que en Canadá conviven dos sistemas jurídicos, el del civil law, que rige en la provincia de Québec, y el del common law, que impera en las demás provincias. “Tras la caída de Québec en 1759 y la capitulación de Montreal, Francia cedió sus territorios en Canadá a Gran Bretaña mediante el Tratado de París de 1763. Los Canadienses franceses recuperaron ciertos derechos por el Acta de Québec de 1774, en la que se establecía que el derecho francés y la costumbre prevalecerían respecto a los derechos civiles y de propiedad en la real colonia de Québec. En 1791 la real colonia de Québec fue dividida en Alto Canadá y Bajo Canadá, que ahora es la provincia de Québec, donde prevalece el sistema de civil Law por lo respecta a los derechos civiles y de propiedad. En la Constitución Act de 1867 se establece que será facultad de las legislaturas de las provincias el legislar en materia de derechos civiles y de propiedad.”<sup>10</sup>

### **1.2 Tratado de Libre Comercio**

Antes de dar una definición de Tratado de Libre Comercio, me surge una duda, si para México el TLCAN es un Tratado y para Estados Unidos de América es un simple acuerdo, entonces ¿cómo va ser su aplicación si son

---

<sup>10</sup> Wright, C.A. et al., Canadian Tort law, 9a. ed., Toronto Butterworths, 1990, p.16-1.



dos actos diferentes?, ¿cómo cumpliremos con los objetivos establecidos en el TLCAN?

### **1.2.1 Concepto**

El tratado es un conjunto de reglas que servirá para normar los intercambios de capital, mercancías y servicios.<sup>11</sup>

### **1.2.2 Objetivos**

- Establecimiento de una zona de libre comercio, esto implica que los Estados partes asuman determinadas obligaciones en variados aspectos: comercio de los bienes a circular, trato nacional y acceso al mercado nacional y al de los otros miembros, comercio e inversión, procedimientos aduaneros, las cuestiones relacionadas con el dumping, determinación de un régimen de origen de las mercancías, medidas sobre el sector agropecuario, energético, petroquímico, barreras al comercio, compras del sector público, medidas relativas a la normalización, comercio fronterizo, telecomunicaciones, servicios financieros, propiedad industrial, aspectos laborales, aspectos ecológicos y finalmente lo referente a la solución de controversias que surjan con motivo de la administración del Tratado.<sup>12</sup>
- Eliminar barreras al comercio Y Facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios partes.
- Promover condiciones para una competencia leal en la zona de libre comercio.
- Incrementar substancialmente las oportunidades de inversión, en los territorios partes.

---

<sup>11</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Texto Oficial, (D.O.F. 20 de diciembre de 1993.)

<sup>12</sup> Pacheco, Martínez, Filiberto. Derecho de la Integración Comercial, Ed. Porrúa, México 1998.

- Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada uno de los Estados Partes.
- Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del tratado y la solución de controversias,
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

Nos dice El TLCAN que Las partes interpretarán y aplicarán las disposiciones de este Tratado a la luz de los anteriores objetivos, y de conformidad con los principios de trato nacional, trato de la nación más favorecida y transparencia. Pero ¿cómo van a cumplir con estos objetivos si estamos hablando de cosas diferentes?

### **1.2.3 Elementos que constituyen una zona de libre comercio**

A los efectos de aplicación del Acuerdo general sobre Aranceles aduaneros y Comercio (GATT) el artículo XXIV define lo que es una zona de libre comercio y al respecto nos dice:

Se entenderá por zona de libre comercio, un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminen los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas (excepto, en la medida en que sea necesario, las restricciones autorizadas en virtud de los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX) con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio.<sup>13</sup>

Tanto la Unión aduanera como la zona de libre Comercio constituyen diferentes etapas en el proceso de integración económica. En el primer

---

<sup>13</sup> GATT, 1947 Texto Original, parte III artículo XXIV.

caso, los Estados miembros cuentan con un arancel unificado frente al exterior; en el segundo caso cada Estado miembro mantiene una política comercial y un arancel propios, individuales frente al exterior. En cualquiera de los dos casos es requisito que tanto los aranceles como las disposiciones que afectan al comercio de los Estados miembros del grupo con los Estados ajenos a él, no sean más restrictivos que los aplicados antes de la creación del grupo.<sup>14</sup>

El artículo XXIV del GATT acepta que los miembros que sean partes de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, no hagan extensivas las concesiones que se otorgan entre ellos a los otros miembros del GATT que no son parte del grupo de integración. Lo que constituye, pues una excepción a la cláusula de la nación más favorecida.

Para México se ha pensado que los objetivos para el libre comercio deberían ser recíprocos y no frustrar el calendario de desgravación arancelaria, ni la eliminación de cuotas, permisos y otras barreras a las exportaciones.

### **1.3 El proceso de globalización en México**

#### **1.3.1 Política Comercial Externa de México: Modelo de sustitución de importaciones (1940-1982)**

Por política comercial externa, se entiende el conjunto de medidas de carácter fiscal y administrativo, tendientes a controlar, regular y verificar los movimientos de entrada y salida de mercancías y servicios.<sup>15</sup>

Teniendo como meta la protección a la planta productiva y al empleo, se instrumentó entre 1940-82, un programa substitutivo de importaciones

---

<sup>14</sup> Malpica de la Madrid, Luis. ¿Qué es el GATT?, ED. Porrúa, pág. 39.

<sup>15</sup> Wadgymar Ortiz, Arturo. Introducción al comercio y Finanzas Internacionales de México, Ed. Nuestro Tiempo, México 1999, pág. 139.

que tendía a producir en el país lo que anteriormente era menester adquirir del exterior. Esta idea fue uno de los principales pilares básicos de la política comercial de México a partir de los años cuarentas, aprovechando la coyuntura histórica que significó el lapso de la Segunda Guerra Mundial, cuando nuestros principales proveedores de productos manufacturados tenían distraído su aparato productivo en la industria bélica, por lo que era imposible atender la demanda mundial de esos productos, generando a su vez seria escasez de artículos manufacturados en todo el mundo. Esto propició el inicio de operaciones industriales en México y en otros países tendientes precisamente, a llevar a cabo proyectos manufactureros y en esta forma, sin competencia importante por parte de los países beligerantes empezar a cubrir un mercado de enormes dimensiones.<sup>16</sup>

El proteccionismo económico adquirió gran relevancia a partir de la crisis de los años treinta y fue implantado en diverso grado en muchos países, principalmente aquellos afectados por la crisis.<sup>17</sup> México adopta una política de sustitución de importaciones de bienes de capital intermedios y de consumo. A través de esta política se logran avances en la industria textil, productos alimenticios, cerveza, tabaco, cemento, materiales de construcción y siderurgia: al impulsar la sustitución de bienes que tenían una demanda interna y que no necesitaban de mucha tecnología y inversión ya que la materia prima necesaria para su producción era de fácil obtención. Este modelo logró un gran avance en la industrialización del país, a través de facilidades fiscales, transferencias financieras y la protección a los productores nacionales al aumentarse los aranceles la importación aumentarse los subsidios para los industriales nacionales.<sup>18</sup>

---

<sup>16</sup> Ibidem.

<sup>17</sup> Moisés Gómez Granillo, Teoría Económica 10ª, edición Editorial Esfinge, 1993, págs, 224-225.

<sup>18</sup> Villareal Lucinda, Las Reformas Legislativas para el Libre Comercio, Ed. PAC, México 1998. Pág. 2.

En el modelo de sustitución de importaciones se establecen aranceles elevados, cupos arancelarios reducidos o incluso la prohibición a la importación de la gran mayoría de bienes, con la finalidad de promover su producción interna.

Este modelo logró un avance en la industrialización del país a través de transferencias financieras, facilidades fiscales y la protección a los productores nacionales al aumentarse los aranceles a la importación aumentarse los subsidios para los industriales nacionales. Sin embargo también existieron efectos negativos en esta política económica, como baja calidad de los productos y ineficiencia productiva. A falta de competencia externa desalentó la eficacia y competitividad de los empresarios mexicanos, y daño al consumidor nacional, ya que este no tenía que adquirir productos cuya calidad no podía comparar.

En la política de sustitución de importaciones destacan 3 etapas:

Primera. Substitución de importaciones de productos de consumo. La cual se refería al desarrollo de la industria ligera, principalmente la que produce artículos alimenticios, elaborados, textiles, y otros artículos de consumo final.

Segunda. Substitución de importaciones de bienes intermedios. Esta se refiere el proceso de ensamble de partes materias primas y auxiliares, o artículos semifabricados indispensables para la producción de un artículo final. Durante esta etapa es posible ahorrar en algunas exportaciones y sólo adquirir del exterior aquellos productos incosteables de producir en el país.

Tercera. Substitución de importaciones de bienes de capital. Se refiere a la fabricación de maquinaria, equipo e implementos de alta precisión y

tecnologías sofisticadas, con el fin de producir más maquinaria para hacer más maquinaria.

### **1.3.2 Modelo de Desarrollo hacia el exterior**

La incorporación de México al mundo globalizado comenzó a darse desde 1983, cuando decidió adoptar un modelo de desarrollo orientado hacia el exterior, abandonando el de sustitución de importaciones que se venía aplicando desde los cincuenta.<sup>19</sup> Se inicia la protección del Estado en forma racional y selectiva, se reducen y eliminan los permisos previos de importación y el sistema general de aranceles.

Por apertura al exterior se entiende la aceptación oficial para que en igualdad de condiciones la industria y la agricultura nacional compitan con las mercancías del exterior, ya que se considera que ambas están a los niveles de madurez que les permitirá dar batalla internacional, sobre las bases de que aquéllas que a lo largo de 50 años no hayan madurado, tendrán que perecer ante la competencia.

A su vez queda implícito en estos planteamientos, la necesidad de abogar por el libre comercio y por la eliminación de las prácticas desleales de comercio, en el seno del organismo multinacional teóricamente creado para resolver los problemas comerciales entre los países desarrollados y no desarrollados, que es precisamente el GATT.

En otras palabras La apertura Comercial en México significa abandonar en manera muy acelerada la tesis proteccionista que sustentaron la política comercial y de industrialización en más de cuatro décadas y

---

<sup>19</sup> Leycegui, Beatriz, Fernández de Castro, Rafael. TLCAN ¿Socios Naturales?, Ed. Porrúa, ITAM, México, 2000, Pág. 30

substituirías por una doctrina libre cambista, adaptadas a las condiciones actuales del comercio internacional.<sup>20</sup>

A partir de 1983, el Gobierno Mexicano decidió en atención a la carta de intención suscrita con el Fondo Monetario Internacional en noviembre de 1982, llevar a cabo una revisión de los sistemas de protección arancelaria, eliminando los sistemas de permisos previos y sustituyéndolos por aranceles, los que resultan ser de carácter libre cambista debido a lo bajo de éstos, del 10 al 20 por ciento de su valor que es muestra inequívoca de que la tendencia a mediano y a largo plazo es abrir las fronteras de nuestro país a las mercancías del exterior para obligar a la industria local a que compita con ellas.

### **1.3.3 El ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)**

Uno de los asuntos que más acaparan la atención en los años ochentas, fue sin lugar a dudas el proceso de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio GATT, que desde su fundación en 1947 ha intentado coordinar el comercio mundial teniendo como objetivo central abolir gradualmente las barreras arancelarias y no arancelarias, al igual que eliminar las prácticas desleales en el comercio mundial.<sup>21</sup>

El GATT es un acuerdo intergubernamental o Tratado multilateral de comercio, es un conjunto de normas para facilitar el comercio internacional, es un foro de negociaciones comerciales para reducir o eliminar las barreras arancelarias (impuestos) y no arancelarias (licencias

---

<sup>20</sup> Ortiz Wadgyamar, Arturo. Introducción al Comercio y Finanzas Internacionales, Ed. Nuestro Tiempo, S.A, México 1999, Págs.161-162.

<sup>21</sup> Ortiz Wadgyamar Arturo, Introducción al Comercio y Finanzas Internacionales de México. Ed. Nuestro Tiempo, México, 1999.

y cuotas) y un mecanismo para resolver diferencias comerciales entre países miembros. Los principios generales del GATT:<sup>22</sup>

- Nación más favorecida, se refiere a que los beneficios arancelarios y no arancelarios que se otorguen a un país miembro deben también otorgarse a todos los demás.
- Trato no discriminatorio, las mercancías importadas deben recibir el mismo trato que las nacionales;
- Consolidación arancelaria, los aranceles convenidos ante el GATT, quedan incorporados en una lista de concesiones que cada país se compromete a no aumentar,
- Protección arancelaria, se otorgará a través de aranceles y no a través de aranceles y no a través de otras medidas.
- Eliminación de restricciones cuantitativas, prohíbe las cuotas y licencias de importación, salvo excepciones;
- Solución de diferencias, a través del diálogo y consultas bilaterales, si no se llega a un arreglo, un panel examina el caso hace recomendaciones, si el país infractor no aplica las recomendaciones, el país perjudicado puede solicitar al GATT autorización para aplicar medidas de represalia. Estas medidas se podrán aplicar si existe consenso de los países miembros.
- Salvaguardias, para la protección temporal de los productos nacionales de un aumento repentino de importaciones, incrementando los aranceles o con cuotas.
- Acuerdos comerciales regionales, se permite la integración entre las economías de los países miembros en dos modalidades: unión aduanera o zona de libre comercio. Estas integraciones no deben imponer obstáculos a los intercambios comerciales con el resto del mundo y son una excepción al principio de la nación más favorecida.

---

<sup>22</sup> México, el GATT y la nueva organización Mundial de Comercio, SECOFI, México, 1994,



El GATT, es para Jacques y Colette Neme, ante todo un tratado convertido por la fuerza de las cosas en una organización que regula el comercio internacional y se propone reducir los obstáculos a los intercambios.

El GATT negocia la liberalización comercial y atiende los diversos asuntos y controversias, a través de rondas de negociaciones. Las primeras negociaciones fueron breves; la última duró siete años. A la fecha ha habido ocho rondas de negociaciones: Ronda Ginebra, Ginebra, Suiza, 1947; Annecy, Annecy, Francia, 1949; Torquay, Torquay, Inglaterra, 1951; Ginebra, Ginebra, Suiza, 1955-1956, Dillon, Ginebra, Suiza, 1960-1961; Kennedy, Ginebra, Suiza, 1964-1967; Tokio, Ginebra, Suiza, 1973-1979; Uruguay, Ginebra, Suiza, 1986-1993. La Ronda Uruguay concluyó el 15 de abril de 1994 en Marruecos, donde 125 países firmaron el Acta Final que comprende 28 acuerdos distintos que de ser aprobados por las instancias legislativas de los participantes, entrarían en vigor el 1º de enero de 1995. Por iniciativa de México, Canadá y la Unión Europea, se creó el nuevo organismo que regula comercio internacional en sustitución del GATT desde el 1º de enero de 1995: la Organización Mundial de Comercio.<sup>23</sup>

El GATT funcionó mediante la suscripción de los llamados Códigos de conducta, los cuales es conveniente aceptarlos aún cuando no es obligatorio suscribirlos en su totalidad.<sup>24</sup>

México no forma parte del GATT, desde sus inicios, pero siempre asistía a sus rondas en calidad sólo de observador y no es hasta agosto de 1986, cuando México ya se integra al GATT, México se integra como miembro

---

pág.2-5

<sup>23</sup> Ibidem.

<sup>24</sup> ¿QUÉ ES EL GATT?, Secretaria de Comercio y Fomento Industria, 1994, págs. 21-22

número 92 del Acuerdo General, con base en la suscripción de un protocolo de Adhesión, el cual plantea que México es un país en desarrollo, garantizándose de esta forma que México tenga derecho a recibir el tratamiento especial y más favorable previsto en el Acuerdo General para países en desarrollo. Se consideró el carácter prioritario del sector agropecuario y estratégico de los energéticos y que protegería, algunas ramas, como la automotriz y la farmacéutica.

En el protocolo de Adhesión se plasmó esencialmente la parte comercial de la apertura al exterior, que se ha convertido una parte fundamental de la política económica desde 1986.

Con el ingreso de México al GATT, se formaliza la liberación comercial, a finales de 1987 se eliminan completamente los precios oficiales de referencia, el porcentaje de fracciones sujeto a permiso disminuyó a 4 por ciento del total de la tarifa, y el rango de tasas arancelarias se ubicaron entre el cero y 20 por ciento, con sólo cinco niveles arancelarios. Durante 1989, la mayoría de las fracciones se ubicaron en tasas arancelarias de entre el 10 y 20 por ciento, pero hubo algunos casos en que los niveles arancelarios se mantuvieron entre 0 y 5 por ciento. En 1993 se habían eliminado la mayoría de las restricciones cuantitativas al comercio exterior y se habían sustituido por aranceles; las fracciones sujetas a control representaban menos del 2 por ciento del total de las fracciones arancelarias. El arancel más alto mayor se ubicó en el 20 por ciento, la media arancelaria era del orden del 13 por ciento y la dispersión es menor al 5 por ciento.

Como explicábamos anteriormente El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, General Agreement on tariffs and Trade (GATT), se

---

firmó el 30 de octubre de 1947 en Ginebra, por 23 Estados, miembros de la Organización de Naciones Unidas y entró en vigor provisionalmente el 1º de enero de 1948. Hasta Mayo de 1994, el GATT estaba integrado por 123 países, cuyo comercio representa el 90 por ciento del total mundial.

Es importante mencionar, que con el Acuerdo de Marrakesh e 15 de abril de 1994, se establece la Organización Mundial de Comercio,<sup>25</sup> y dentro de sus dieciséis artículos se observan sus objetivos, su estructura orgánica administrativa y la propia estructura jurídica de esta organización.

Los acuerdos de la OMC, abarcan mercancías, servicios, propiedad intelectual y mecanismos de solución de controversias, en esta ocasión, señalaremos algunos acuerdos sobre mercancías que nos servirán para entender la regulación que fue base para las negociaciones del TLCAN, en materia agropecuaria.

En el anexo A.1. A se encuentran los acuerdos sobre mercancías, trece en total, mencionaremos los siguientes: (Artículos derivados del GATT de 1994, Acuerdo sobre Agricultura, El Acuerdo sobre subvenciones y medidas de Salvaguarda y Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio).

### **1.3.4 Acuerdos derivados de la O.M.C. para el Sector Agropecuario.**

#### **1.3.4.1 Artículos del GATT de 1994**

El GATT de 1947 tenía una función jurídica con sus 38 artículos. Dicho Acuerdo con sus modificaciones forma parte integrante de los trece sobre mercancías, pero además nos da la pauta para la creación de la propia OMC y todos los acuerdos negociados de la Ronda Uruguay.<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup> publicado en el DOF el 20 de diciembre de 1994, p. 27.

<sup>26</sup> Witker, Jorge, Hernández Laura. Régimen Jurídico del Comercio Exterior en México, UNAN, pág.85.

El GATT de 1994 comprende:

- a) Las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, de fecha 30 de octubre de 1947, anexo al acta final adoptada al término del segundo periodo de sesiones de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo (excluido el protocolo de Aplicación Provisional), rectificadas enmendadas o modificadas por los términos de los instrumentos jurídicos que hayan entrado en vigor con anterioridad a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC.
- b) Las disposiciones de los instrumentos jurídicos indicados a continuación que hayan entrado en vigor en el marco del GATT de 1947 con anterioridad a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC: .
  - i) Protocolos y certificaciones relativos a las concesiones arancelarias;
  - ii) Protocolos de adhesión;
  - iii) Decisiones sobre exenciones (waivers) otorgadas al amparo del artículo XXV del GATT de 1947 aún vigentes en la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC;
  - iv) Las demás decisiones de las partes contratantes del GATT de 1947;
- c) Los entendimientos indicados a continuación:
  - i) Entendimiento relativo a la interpretación del párrafo b) del artículo II del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.
  - ii) Entendimiento relativo a la interpretación XVII del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. (El artículo XVIII obliga a los miembros a ajustar la actividad de las empresas comerciales del Estado a los principios de no

discriminación concernientes a las importaciones o las exportaciones efectuadas por comerciantes privados).

- iii) Entendimiento relativo a las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 en materia de balanza de pagos; Mediante este entendimiento, los miembros se comprometen a anunciar públicamente lo antes posible los calendarios previstos para la eliminación de las medidas de restricción de las importaciones adoptadas por motivos de balanza de pagos.
  - iv) Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994;
  - v) Entendimiento relativo a las exenciones de obligaciones dimanantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994;
- d) El protocolo de Marrakech anexo al GATT de 1994.

Por ser este un acuerdo general, brinda el marco de política y regulación de las actividades de comercio exterior.<sup>27</sup>

#### **1.3.4.2 Acuerdo sobre Agricultura<sup>28</sup>**

Compromisos en tarifas, cuotas arancelarias, apoyos domésticos, subsidios a exportación: en términos anexos al "Protocolo de Marrakesh para el GATT 1994".

También: "Acuerdo para la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias", y "[Ministerial] Decisiones en Medidas Relativas a los posibles efectos negativos del programa de reformas en los países menos

---

<sup>27</sup> Witker Jorge, Hernández Laura. Régimen Jurídico del Comercio Exterior. UNAM, pág.87.

<sup>28</sup> Este acuerdo utiliza el término agricultura como una traducción del propio término en inglés "agriculture", el cual conforma tanto el estudio de productos agrícolas como pecuarios, por el que en el artículo 2 se establece que dicho acuerdo se aplicará a productos agropecuarios.

desarrollados e importadores de alimentos". (También: "Diferencias para el establecimiento de acuerdos específicos bajo el programa de reformas", MTN.GNG/MA/W/24).

### **Agricultura: mercados más justos para el agricultor**

El acuerdo original del GATT sí aplicaba al comercio agrícola, pero tenía algunas deficiencias. Por ejemplo, permitía a los países usar medidas no tarifarias, como cuotas de importación y aplicar subsidios. El comercio agrícola se distorsionó ampliamente, especialmente con el uso de subsidios para la exportación los que normalmente no se permitirían para productos de manufactura industrial.

El acuerdo de la ronda de Uruguay es un primer paso hacia el orden, la competencia justa y un sector menos distorsionado. Se implementa en un periodo de seis años (diez para los países en desarrollo), y comenzó en 1995. Los participantes han acordado iniciar las negociaciones para continuar el proceso de reformas un año antes de terminar el periodo de implementación.

Los países menos desarrollados no tienen que hacer compromisos en cuanto a reducción de aranceles o subsidios.

El nivel base para el recorte de tarifas fue la tarifa límite antes de enero del 95; o, para tarifas fuera del límite, la actual tarifa cargada en Septiembre del 86, cuando comenzó la ronda de Uruguay.<sup>29</sup>

### **Objetivos numéricos para protección y el recorte de subsidios**

Las reducciones en los subsidios agrícolas y la protección fueron acordadas en la ronda de Uruguay. En el acuerdo sólo aparecen cifras

---

<sup>29</sup> Traducción hecha al "Agreement on Agriculture" Marrakesh Protocol to the General Agreement on Tariffs and Trade 1994, realizada por Alma Rosa Chavarría Becerril.

para el recorte de subsidios a la exportación. Las otras cifras fueron objetivos usados para calcular los tiempos para el cumplimiento de los compromisos legales de los países.

### **Nuevas reglas y compromisos**

El objeto del acuerdo agrícola es reformar el comercio en el sector y hacer las políticas más orientadas al mercado. Esto mejoraría la certeza y seguridad para importar y exportar con países similares.

Las nuevas reglas y compromisos aplican a:

Acceso a mercados— varias restricciones al comercio en las importaciones  
apoyo local— subsidios y otros programas, incluyendo aquellos que aumentan o garantizan los precios y los ingresos del agricultor  
subsidios a la exportación y otros métodos usados para hacer las exportaciones artificialmente competitivas

El acuerdo permite a los gobiernos apoyar a sus economías rurales, pero preferentemente a través de políticas que distorsionen menos el comercio. También es flexible en la manera en que los compromisos son implementados. Los países en desarrollo no tienen que cortar sus subsidios o bajar sus tarifas tanto como los países desarrollados, y tienen tiempo adicional para cumplir sus obligaciones en el acuerdo.

Las provisiones especiales se relacionan con los intereses de países que se apoyan en importaciones para su abastecimiento de alimento, así como para las economías más débiles.

Las provisiones de "paz" en el acuerdo se encaminan a reducir la posibilidad de problemas o desafíos en los subsidios agrícolas en un periodo de 9 años.

### **Acceso a mercados, 'sólo tarifas'**

La nueva regla para acceso a mercados agrícolas es 'sólo tarifas'. Antes de la ronda de Uruguay, algunas importaciones se restringían por cuotas y otras medidas no arancelarias. Éstas se han reemplazado por tarifas que dan niveles equivalentes de protección. — si la política anterior hacía que los precios locales fueran 75% más altos que el precio mundial, entonces la nueva tarifa podía estar cerca de 75%. (Este proceso de conversión de cuotas y otras medidas hacia tarifas se conoce como 'tarificación')

El acuerdo tiene más cosas. Aseguraba que las cantidades importadas antes del acuerdo pudieran seguir siendo importadas, y garantizaba que nuevas cantidades fueran cargadas con cuotas que no fueran prohibitivas. Esto se logró con un sistema de 'tarifas-cuotas' — tarifas más bajas para cantidades específicas, altas (a veces mucho más altas) tarifas por las cantidades que excedían la cuota.<sup>30</sup>

Las nuevas tarifas comprometidas y las cuotas tarifarias, cubriendo todos los productos agrícolas, tomaron efecto en 1995. Los participantes de la ronda acordaron que los países desarrollados cortarían las tarifas en un 36% promedio, en pasos proporcionales a lo largo de 6 años. Los países en desarrollo lo harían en 24% a lo largo de 10 años. Varios países en desarrollo usaron la opción de ofrecer tarifas techo en los casos en que los aranceles no llegaran al 'tope'. (lo comprometido con las reglas del GATT o la OMC) antes de la ronda de Uruguay. Los países menos desarrollados no tienen que cortar sus tarifas.

Para productos cuyas restricciones no tarifarias han sido convertidas a tarifas, los gobiernos pueden tomar medidas de emergencia ('salvaguardas') para prevenir que los precios caigan rápidamente o que

---

<sup>30</sup> IDEM



haya oleadas de importaciones. Pero el acuerdo especifica cuándo y cómo estas medidas de emergencia se deben tomar (por ejemplo, no pueden ser usadas en importaciones con una cuota tarifaria). 4 países tuvieron trato especial para restringir importaciones de productos particularmente sensibles (principalmente arroz) durante el periodo de implementación, pero sujetos a condiciones estrictamente definidas. Estos 4 países son Japón, Corea, y Filipinas, para el arroz; e Israel para carne de oveja, leche entera en polvo y ciertos quesos.

#### **Apoyo local: algunos permitidos, otros no**

La queja principal sobre las políticas que apoyan a los precios locales, o que subsidian la producción de alguna manera, es que se provoca sobre producción. Esto afecta las importaciones o lleva a subsidios en la exportación y dumping de precios bajos en los mercados mundiales. El acuerdo agrícola distingue entre programas de ayuda que estimulan directamente la producción y aquellos que no tienen un efecto directo.

Las políticas locales que sí tienen un efecto directo en la producción y el comercio deben ser eliminadas. Los miembros de la OMC han calculado qué tanto apoyo de este tipo estaban dando al sector agrícola por año tomando los años base 1986-88. Los países desarrollados han acordado reducir estas cifras en 20% en 6 años, a partir de 1995; los países en desarrollo cortarán 13% en 10 años. Los menos desarrollados no tienen que hacer ningún corte.

Las medidas con menor impacto en el comercio pueden usarse libremente. Esto incluye servicios gubernamentales como investigación, control de enfermedades, infraestructura y seguridad. También incluye pagos hechos directamente a los agricultores y que no estimulen directamente la producción, como ciertas formas de ingreso directo, asistencia para

modernizar las técnicas agrícolas, y pagos directos bajo programas de asistencia ambiental.

También están permitidos ciertos pagos directos al agricultor, en los que éstos están obligados a limitar la producción, programas de asistencia gubernamental para alentar la modernización agrícola en países en desarrollo, y otros apoyos en pequeña escala comparados con el valor total del producto o productos apoyados. (5% o menos en el caso de países desarrollados, y 10% o menos para países en desarrollo).<sup>31</sup>

### **Subsidios a la exportación: límites en gastos y cantidades**

El acuerdo prohíbe subsidios a la exportación de productos agrícolas a menos que los subsidios estén especificados en una lista de compromisos. Si están listados, el acuerdo requiere que los miembros de la OMC recorten tanto la cantidad de dinero que gastan en subsidios de exportación como en las cantidades de exportaciones que reciben los subsidios. Tomando como base los promedios de los años 1986-90, los países desarrollados han acordado recortar los subsidios en 36% en 6 años, comenzando en 1995. (24% en 10 años para países en desarrollo). También, se acordó que los países desarrollados redujeran las cantidades de exportaciones subsidiadas en 21% en esos 6 años (14% en 10 años para los países en desarrollo). Los menos desarrollados no tienen que hacer ningún recorte. Durante el periodo de implementación de 6 años, los países en desarrollo están permitidos para usar subsidios bajo ciertas condiciones, para reducir los costos de mercadeo y transporte.

### **Regulaciones para productos animales y vegetales**

Problema: Cómo asegurarse que los consumidores de un país están siendo abastecidos con alimentos seguros para consumo? — y 'seguros' de

---

<sup>31</sup> IDEM

acuerdo a qué estándar?" Y al mismo tiempo, cómo asegurar que las regulaciones de seguridad y de salud no están siendo usadas como excusa para proteger a los productores locales?

Un acuerdo separado en cuestiones de seguridad en los alimentos y estándares de salud animal y vegetal (medidas sanitarias y fitosanitarias) establece las reglas básicas.

Permite a los países establecer sus propios estándares. Pero también establece que las regulaciones deben ser científicas. Deben ser aplicadas sólo hasta el punto necesario para proteger la vida y salud de los seres humanos, así como de animales y vegetales. Y no deben discriminar arbitrariamente entre países donde existen condiciones sanitarias similares.

Los países miembros son alentados a utilizar estándares, guías y recomendaciones internacionales en donde sea posible. Sin embargo, los miembros pueden usar medidas que resulten en estándares más elevados si científicamente está justificado. También pueden poner estándares elevados basados en una calificación de riesgo apropiada, siempre que el enfoque sea consistente y no arbitrario. <sup>32</sup>

El acuerdo también permite a los países el usar distintos estándares y métodos de inspección de los productos. Cómo entonces puede asegurarse un país exportador que las prácticas de inspección realizadas en sus productos son similares a las realizadas en los países importadores? Si un país exportador puede demostrar que las medidas aplicadas en sus exportaciones logran el mismo nivel de protección a la salud que el país al

---

<sup>32</sup> IDEM

que está importando, entonces este último debe aceptar los estándares y métodos del país exportador.

El acuerdo incluye provisiones en procedimientos de control, inspección y aprobación. Los gobiernos deben dar aviso por anticipado de regulaciones sanitarias o fitosanitarias nuevas o actualizadas, y establecer un punto nacional de información. El acuerdo complementa esto en la parte de barreras técnicas al comercio.

### **Los menos desarrollados y aquellos que dependen de la importación de alimentos.**

Bajo el acuerdo agrícola, los miembros de la OMC deben reducir sus exportaciones subsidiadas. Pero algunos países han sido altamente dependientes de alimentos subsidiados, baratos, importados de las naciones industrializadas. Estos son algunos de los países más pobres, y aún cuando sus sectores agrícolas reciban una ayuda con precios más altos, pueden llegar a necesitar asistencia temporal para hacer los ajustes requeridos para poder lidiar con importaciones de precio alto, y eventualmente, exportar. Una decisión ministerial especial establece objetivos, y ciertas medidas para las provisiones de ayuda en alimentos y ayuda en desarrollo agrícola. También refiere la posibilidad de asistencia del FMI y del Banco Mundial para financiar importaciones de alimentos.

“Cabe destacar que este acuerdo nos obliga a reconocer la existencia del Sistema Armonizado de designación de mercancías, documento internacional asimilado en nuestra Ley del Impuesto General de Importación y la Ley del Impuesto General de Exportación”.<sup>33</sup>

#### **1.3.4.3 El Acuerdo sobre subvenciones y medidas de Salvaguarda**

---

<sup>33</sup> Witker Jorge, Hernández Laura. Régimen Jurídico del Comercio Exterior , UNAM, México 2000, pág. 88.

El comercio en el futuro: introducción a la OMC

Anti-dumping, subsidios, salvaguardas: contingencias, etc.

Las tarifas fijas, y su aplicación equitativa a todos los socios comerciales (son la clave hacia un flujo continuo del comercio de bienes.. Los acuerdos de la OMC contienen los principios, pero también permiten excepciones — en algunas circunstancias. Tres cuestiones son las importantes:

- Acciones tomadas en contra del dumping (vender a un precio injustamente bajo)
- Subsidios y aranceles compensatorios especiales, para contrarrestar los subsidios
- Medidas de emergencia para limitar temporalmente las importaciones, diseñadas para proteger a la industria local.

### **¿Cómo se llama el acuerdo?**

“Acuerdo para la implementación del artículo VI del Acuerdo General sobre aranceles y comercio (GATT) de 1994”

### **Acciones anti-dumping**

Si una empresa exporta un producto a un precio más bajo del que normalmente cobra por él en el mercado local, se dice que hay ‘dumping’ en el producto. ¿Competencia desleal? Las opiniones varían, pero muchos gobiernos toman acciones en contra del dumping para así defender su industria local. El acuerdo de la OMC no es claro al respecto. Se enfoca sólo en las reacciones de los gobiernos hacia el dumping, — es decir regula las acciones anti-dumping y esto comúnmente se llama “El Acuerdo Anti-Dumping”. (Este enfoque sólo en la reacción al dumping contrasta con la forma de verlo en el Acuerdo en subsidios y medidas compensatorias).<sup>34</sup>

---

<sup>34</sup> Traducción al Agreement on the implementation of article VI of the general agreement on tariffs and trade 1994. “Antidumping, subsidies, safeguards contingencies, etc. hecha por Alma Chavarria Becerril.

Las definiciones legales son más precisas, pero a grandes rasgos, el acuerdo de la OMC permite a los gobiernos actuar en contra del dumping cuando hay razones genuinas que dañen su industria.

Para hacer que el gobierno pueda demostrar que existe dumping, debe calcular el alcance de este dumping, (qué tan bajo es el precio de exportación en relación al local), y mostrar que está causando daños concretos.

El artículo 6 del GATT permite a los países tomar acciones en contra del dumping. El acuerdo Anti-Dumping clarifica y amplía este artículo 6, de manera que ambos operan en conjunto.

Permite a los países actuar de una manera por la que, normalmente, romperían los principios del GATT de fijar una tarifa y no discriminar entre socios comerciales — típicamente, la acción anti-dumping implica imponer una carga extra a un producto en particular de un exportador en particular, de modo que el precio se acerque al 'valor normal' o bien para eliminar el impacto negativo a la industria local del país importador.

Hay varias maneras de calcular si un producto en particular está afectado por dumping, y si es de manera leve o fuerte. El acuerdo estrecha la gama de opciones posibles. Provee tres métodos para calcular el 'valor normal' de un producto. El principal se basa en el precio del producto en el mercado del país exportador. Cuando esta opción no aplica, hay dos alternativas — el precio que el exportador carga en otros países, o un cálculo basado en la combinación del costo de producción del exportador, otros gastos y márgenes normales de utilidad. Y el acuerdo especifica también cómo una comparación justa puede hacerse entre el precio del exportador y lo que sería un precio normal.

El calcular la dimensión del dumping en un producto no es suficiente. Las medidas Anti-dumping sólo pueden aplicarse si el dumping está afectando a la industria del país importador. Entonces, una investigación detallada debe realizarse de acuerdo a reglas predefinidas. La investigación debe evaluar todos los factores económicos relevantes que influyen en las condiciones de la industria en cuestión. Si la investigación muestra que ocurre dumping y que la industria local está siendo afectada, la parte exportadora puede considerar elevar el precio a un nivel acordado que elimine el dumping para el importador.

Estas reglas revisan el código de la ronda de Tokio (1973-79) para las medidas anti-dumping, y son resultado de negociaciones de la ronda de Uruguay (1986-94). El código de la ronda de Tokio no fue firmado por todos los miembros del GATT; la versión de la ronda de Uruguay es parte del acuerdo de la OMC y aplica a todos los miembros.

El acuerdo Anti-dumping de la OMC agrega estos cambios:

- reglas más detalladas para calcular el dumping, procedimientos más detallados para iniciar y conducir investigaciones anti-dumping,
- reglas de implementación y duración (normalmente 5 años) de las medidas anti-dumping,
- estándares particulares para aplicarse en los paneles de solución de controversias anti-dumping.

Los procedimientos detallados parten en cómo los casos anti-dumping deben ser iniciados, cómo deben conducirse las investigaciones, y las condiciones que aseguren que las partes interesadas tienen oportunidad de presentar sus evidencias. Las medidas anti-dumping deben terminar 5 años después de la fecha de imposición, a menos que una investigación demuestre que el finalizar la medida puede producir daño aún.

Las investigaciones anti-dumping deben concluir inmediatamente en los casos en que las autoridades determinen que el margen del dumping es muy pequeño (definido como menos del 2% del precio de exportación del producto). Se establecen otras condiciones. Por ejemplo, las investigaciones también deben terminar si el volumen de los productos importados es despreciable. (Es decir, si el volumen de importación para un país es menos de 3% de las importaciones totales de ese producto — aunque las investigaciones pueden continuar si varios países, cada uno proveyendo menos de 3% de las importaciones, suma en conjunto 7% ó más del total de importaciones).

El acuerdo dice que países miembros deben informar al comité de prácticas Anti-Dumping sobre cualquier acción anti-dumping preliminar y final, oportunamente y en detalle. Deben también reportar todas sus investigaciones 2 veces por año. Cuando haya diferencias, los miembros son alentados a consultarse mutuamente. También pueden usar el procedimiento de arreglo de controversias de la OMC.<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup> IDEM



## ¿Cómo se llama este acuerdo?

“Acuerdo en Subsidios y Medidas Compensatorias”

### **Subsidios y medidas Compensatorias**

Este acuerdo logra dos cosas: regula el uso de subsidios así como las acciones que los países pueden tomar para contrarrestar sus efectos. Menciona que un país puede apoyarse en el procedimiento de arreglo de controversias de la OMC para lograr el retiro del subsidio o de sus efectos adversos. O el país puede iniciar su propia investigación y en el último de los casos cargar un arancel extra conocido como “arancel compensatorio” en importaciones subsidiadas que se encuentren dañando a los productores locales.

El acuerdo se basa en el código de subsidios de la ronda de Tokio. Diferente de su predecesor, este acuerdo define el subsidio. También introduce el concepto de subsidio específico esto es, un subsidio disponible sólo para una empresa, industria o grupo de empresas o industrias en un país (o estado) que da el subsidio. Los puntos de este acuerdo aplican sólo a subsidios específicos. Pueden ser subsidios locales o para exportación.

Como en el anti-dumping, el acuerdo de subsidios es parte del paquete de acuerdos de la OMC que está firmado por todos sus miembros — en tanto que el “acuerdo” de la ronda de Tokio sólo se firmó por algunos miembros del GATT.

El acuerdo define 3 categorías de subsidio: prohibido, accionable y no accionable. Aplica tanto a bienes agrícolas como productos industriales, excepto cuando los subsidios vayan conforme al Acuerdo Agrícola.

**Subsidios prohibidos:** aquellos que requieren que los que lo reciben cumplan ciertas cuotas de exportación, o utilizar insumos nacionales y no

importados. Se prohíben porque son diseñados específicamente para distorsionar el comercio internacional, y por tanto son susceptibles de dañar el comercio de otros países. Pueden ser discutidos en el procedimiento de arreglo de controversias de la OMC, donde se manejan aceleradamente. Si el proceso confirma que el subsidio es prohibido, debe retirarse inmediatamente. De otra forma, el país dañado puede tomar medidas compensatorias. Si los productores locales se perjudican por importaciones de bienes subsidiados, un arancel compensatorio puede imponerse.<sup>36</sup>

**Subsidios accionables:** El país quejoso debe mostrar que el subsidio daña sus intereses. De otra forma, el subsidio es permitido. El acuerdo define 3 tipos de perjuicio que se pueden causar: cuando los subsidios de un país dañan la industria local de un país importador, cuando pueden dañar exportadores de otro país que compiten en el mercado de un tercero, y cuando los subsidios locales de un país perjudican a los exportadores que tratan de competir en el mercado local del país que da el subsidio. Si el **Buró de Arreglo de Controversias** decide que el subsidio tiene un efecto negativo, éste debe ser retirado o su efecto adverso debe ser eliminado. Una vez más, si los productores locales se perjudican por las importaciones de productos subsidiados, se podrán imponer aranceles compensatorios.

**Subsidios no accionables:** éstos pueden ser tanto subsidios no específicos como específicos para la investigación industrial y para actividades de desarrollo pre-competitivo, asistencia a regiones en desventaja, o ciertos tipos de asistencia para adaptar Instalaciones existentes a nuevas regulaciones ambientales. Estos subsidios no pueden ser discutidos en el procedimiento de arreglo de controversias de la OMC, y los aranceles

---

<sup>36</sup> IDEM

compensatorios no podrán ser aplicados en estas importaciones subsidiadas. Pero los subsidios deben cumplir condiciones muy estrictas. Algunas de las reglas son similares al del acuerdo Anti-Dumping. El arancel compensatorio (paralelo al arancel anti-dumping) sólo puede ser impuesto después de que el país importador ha realizado una investigación detallada similar a la que requiere la acción anti-dumping. Hay reglas detalladas para decidir si un producto está siendo subsidiado (no siempre una tarea fácil); hay criterios para determinar si las importaciones de productos subsidiados perjudican la industria local, procedimientos para iniciar y conducir investigaciones, y reglas en la implementación y duración (normalmente 5 años) de medidas compensatorias. El exportador subsidiado puede también acordar en elevar sus precios de exportación como alternativa a que sus exportaciones sean gravadas con aranceles compensatorios.

Los subsidios pueden jugar un papel importante en países en desarrollo y en la transformación de economías centralizadas a economías de mercado. Los países menos desarrollados y los que están en desarrollo con un producto nacional bruto de menos de \$1,000 dólares de ingreso per cápita, están exentos de las reglas a los subsidios prohibidos para el exportador. Los otros países en desarrollo tienen hasta el 2003 para deshacerse de sus subsidios de exportación. Los menos desarrollados deben eliminar subsidios para sustituir importaciones para el 2003 — y para los otros países en desarrollo, el límite es el año 2000. Los países en desarrollo también reciben tratamiento preferencial si sus exportaciones están sujetas a investigaciones para medidas compensatorias. Para economías en transición, los subsidios prohibidos deben ser eliminados en el 2002.<sup>37</sup>

---

<sup>37</sup> IDEM.

### **Salvaguardas: protección de emergencia contra las importaciones**

Un miembro de la OMC puede restringir las importaciones de un producto temporalmente (tomar acciones de “salvaguarda”) si la industria local se perjudica o se ve amenazada debido a una oleada de importaciones. Aquí, el daño debe ser muy serio.

Las medidas de salvaguarda siempre existieron en el GATT (Artículo 19). Sin embargo, casi no se usaban; algunos gobiernos preferían proteger su industria a través de medidas de “área gris” – usando negociaciones bilaterales fuera de los auspicios del GATT, persuadían a los exportadores de restringir “voluntariamente” sus exportaciones o acordar por otros medios el repartir el mercado. Los arreglos de esta clase se llegaban para gran número de productos: autos, acero y semiconductores, por ejemplo.

El acuerdo de la OMC entró en estos terrenos. Prohíbe medidas de “área gris” y establece límites de tiempo (“cláusula de ocaso”) en todas las acciones de salvaguarda. El acuerdo dice que los miembros no deben buscar, tomar o mantener ninguna restricción voluntaria a las exportaciones, así como arreglos de mercado o alguna medida similar tanto del lado exportador como del importador. Estas medidas bilaterales deben ser modificadas de manera que no rompan el acuerdo, de otro modo debieran ser eliminadas hacia fines de 1998. A los países les fue permitido mantener una de esas medidas hasta fines de 1999 — el único caso donde esto ha sucedido es en las restricciones de la Unión Europea a las importaciones de autos japoneses. Las medidas de salvaguarda tomadas antes de que existiera el acuerdo de la OMC — bajo el artículo 19 del GATT de 1947— deben terminar 8 años después de la fecha en que primero se aplicaron, o para fines de 1999, lo que ocurra más tarde.

Una acción de salvaguarda justificada por una “oleada” de importaciones puede ser un incremento real en importaciones (un incremento *absoluto*),

o bien puede ser un incremento en la cuota de un mercado contraído, aún si la cantidad importada no aumenta (incremento *relativo*).

Las industrias o empresas pueden requerir acciones de salvaguarda al gobierno. El acuerdo de la OMC establece requerimientos para investigaciones de salvaguardas para autoridades nacionales. El énfasis se hace en la transparencia y en el seguimiento de las reglas y prácticas establecidas — para evitar métodos arbitrarios. Las autoridades que conducen las investigaciones tienen que anunciar públicamente cuando las audiencias tomarán lugar y proveer los medios necesarios para que las partes interesadas presenten su evidencia, que debe incluir los argumentos en cuanto a si una medida es del interés público.

El acuerdo establece el criterio para determinar si se está causando o provocando “serio daño”, y los factores que deben tomarse en cuenta al determinar el impacto de las importaciones en la industria local. Cuando se impone, una medida de salvaguarda debe aplicarse sólo hasta el punto para prevenir o remediar un daño serio y para ayudar a la industria a que se adapte. Cuando se imponen restricciones en cantidades (cuotas), normalmente no deben reducir las cantidades de importaciones por debajo del promedio anual de los últimos 3 años para los cuales se tenga estadística, a menos que se justifique un nivel diferente para prevenir o remediar el daño.

En principio, las medidas de salvaguarda no pueden ser dirigidas a importaciones de un país en particular. Sin embargo, el acuerdo no describe cómo las cuotas deben ser distribuidas entre los países oferentes, incluyendo en la circunstancia excepcional en que las importaciones de ciertos países han incrementado desproporcionadamente rápido. Una medida de salvaguarda no debe durar más de 4 años, aunque puede extenderse a 8, sujeta a la determinación de autoridades nacionales

competentes de que la medida es necesaria y de que hay evidencia de que la industria se está adaptando. Las medidas impuestas por más de un año deben ser liberadas gradualmente. Cuando un país restringe las importaciones para proteger a los productores locales, in principio debe dar algo a cambio. El acuerdo dice que el país o países exportador(es) pueden buscar compensación mediante negociaciones. Si no se llega a un acuerdo, el país exportador puede “desquitarse” tomando una acción similar — por ejemplo, puede elevar sus tarifas en las exportaciones del país que está aplicando la salvaguarda. En algunas circunstancias, el país exportador debe esperar hasta 3 años después de que la salvaguarda fue iniciada antes de poder tomar una medida así para compensar — esto sucede si la medida es conforme a las provisiones del propio acuerdo y se toma como resultado de un incremento absoluto en la cantidad las importaciones provenientes del país exportador.

Hasta cierto punto, las exportaciones de los países en desarrollo están protegidas de las acciones de salvaguarda. Un país importador sólo puede aplicar la medida a un producto de un país en desarrollo si éste está -  
proveyendo más del 3% de las importaciones de ese producto, o si los países en desarrollo miembros con menos del 3% del total de importaciones cada uno tienen más del 9% en forma global en relación al producto en cuestión.

El comité de salvaguardas de la OMC verifica la aplicación del acuerdo y es responsable de la vigilancia de los compromisos de los miembros. Los gobiernos deben reportar cada fase de una investigación de salvaguarda y las decisiones que se hayan tomado, para que el comité revise esos reportes.<sup>38</sup>

---

<sup>38</sup> IDEM

#### **1.3.4.4 Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio**

“Este Acuerdo establece los principios generales que deben normar las actividades de los gobiernos de los países miembros, encaminados a la elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos y normas, así como procedimientos de evaluación de la conformidad con los reglamentos y las normas técnicas aplicados por las instituciones del gobierno central.

Tiene como antecedente el acuerdo sobre obstáculos al comercio al comercio elaborado bajo el GATT del 47, mismo que fue suscrito por México ad referendum el 24 de julio de 1987, siendo publicado el texto en el DOF el 20 de abril de 1988.

Su objeto es alentar la elaboración de normas y sistemas internacionales de certificación como medio adecuado para aumentar la eficacia de la producción y facilitar el comercio internacional, al tiempo que se evite la creación de obstáculos innecesarios al comercio internacional.

Permite a todo país adoptar las medidas necesarias para asegurar la calidad de sus exportaciones o para proteger la salud y la vida de las personas, de la fauna y de la flora; proteger el ambiente y prevenir prácticas que puedan inducir a error a los consumidores, a condición de que no se apliquen en forma tal que constituyan un medio de discriminación arbitraria o injustificado entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones o una restricción encubierta del comercio internacional.”<sup>39</sup>

#### **Estructura.**

El acuerdo está integrado por 15 artículos y 3 anexos; el anexo 1 se refiere a los términos y su definición para las finalidades concretas del Acuerdo;

---

<sup>39</sup> Witker Jorge, Hernández Laura. Régimen Jurídico del Comercio Exterior en México, UNAM, México 2000, pág. 99.

el anexo 2 establece el procedimiento a seguir por los grupos de expertos técnicos de solución de controversias y el anexo 3 indica el código de buena conducta para la elaboración, adopción y aplicación de normas.

“Los principios y disposiciones del Acuerdo se aplican a todos los reglamentos técnicos, normas, métodos para asegurar la conformidad y a los sistemas de certificación que se apliquen a todos los productos incluidos los industriales y los agropecuarios. Quedan exceptuadas las especificaciones de compra establecidas por instituciones gubernamentales para las necesidades de producción o de consumo de las mismas o de otras similares.

En la elaboración de reglamentos técnicos y normas, las autoridades gubernamentales de los países signatarios se comportarán de conformidad con los siguientes principios:<sup>40</sup>

1. Eliminación de restricciones no arancelarias y obstáculos injustificados. Velarán por que no se elaboren, adopten o apliquen con el fin de crear obstáculos al comercio Internacional.
2. Trato nacional y cláusula de la nación más favorecida. Darán a los productos importados un trato no menos favorable que el otorgado a los productos similares de origen nacional, y a productos similares originarios de cualquier otro país.
3. Normalización internacional. Cuando existan normas internacionales o sea inminente su formulación definitiva, los miembros utilizarán esas normas internacionales, o sus elementos pertinentes , como base de sus reglamentos

---

<sup>40</sup> Artículo 2 del Acuerdo.



técnicos, salvo en el caso de que esas normas internacionales, o sus elementos pertinentes, como base de sus reglamentos técnicos, salvo en el caso de que esas normas internacionales o sus elementos pertinentes sean un medio eficaz o inapropiado para el logro de los objetivos legítimos perseguidos. Cuando no exista una norma internacional pertinente o cuando se proyecte una norma o reglamento técnico cuyo contenido no sea sustancialmente el mismo que el de la norma internacional y siempre que dicho reglamento técnico pueda tener un efecto significativo en el comercio de otros miembros, las autoridades del gobierno deberán:

- i. Anunciar. Mediante un aviso en una publicación, en una etapa convenientemente temprana, de modo que pueda llegar a conocimiento de las partes interesadas de los demás miembros, que proyectan introducir un determinado reglamento técnico;
- ii. Notificar. Notificará a los demás miembros, por conducto de la Secretaría de la OMC, cuáles serán los productos abarcados por el reglamento técnico en proyecto, indicando brevemente su objetivo y razón de ser. Tales notificaciones se harán en una etapa convenientemente temprana, cuando puedan aún introducirse modificaciones y tenerse en cuenta las observaciones que se formulen;
- iii. Informar. Previa solicitud, facilitarán a los demás miembros detalles sobre el reglamento técnico en proyecto o el texto del mismo y señalarán, siempre que sea posible, las partes que en sustancia difieran de las normas internacionales pertinentes;
- iv. Consultas. Sin discriminación alguna, preverán un plazo prudente para que los demás miembros puedan

formular observaciones por escrito, mantendrán conversaciones sobre esas observaciones si así les solicita, y tomarán en cuenta dichas observaciones escritas y los resultados de dichas conversaciones.

Si algún miembro se le planteasen o amenazaran plantearsele problemas urgentes de seguridad, sanidad, protección del medio ambiente o seguridad nacional, dicho miembro podrá omitir los trámites enumerados en el párrafo 9, según considere necesario, a condición de que al adoptar el reglamento técnico cumpla con lo siguiente:

1. Notificar inmediatamente a los demás miembros, por conducto de la Secretaría de la OMC, el reglamento técnico y los productos de que se trate, indicando brevemente el objetivo y la razón de ser del Reglamento técnico, así como la naturaleza de los problemas urgentes.
2. Previa solicitud, facilitar a los demás miembros el texto del reglamento técnico;
3. Dar sin discriminación a los demás miembros la posibilidad de formular observaciones por escrito, mantener conversaciones sobre ellas si así se le solicita, y tomar en cuenta estas observaciones escritas y los resultados de dichas conversaciones.

Los miembros se asegurarán de que todos los reglamentos técnicos que hayan sido adoptados se publiquen prontamente o se pongan de otra manera a disposición de las partes interesadas de los demás miembros para que éstas puedan conocer su contenido.

Los preverán un plazo prudencial entre la publicación de los reglamentos técnicos y su entrada en vigor (salvo en las circunstancias urgentes), con el fin de dar tiempo a los productores de los miembros exportadores, y en especial de los países en desarrollo miembros, para adaptar sus

productos o sus métodos de producción a las prescripciones del miembro importador.”<sup>41</sup>

### **1.3.5 Tratado de Libre Comercio de América del Norte**

#### **1.3.5.1 Antecedentes**

La política comercial de México (1988-1993); la adecuación al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Podemos afirmar que la política comercial de México en el periodo 1988-1993, estuvo enfocada principalmente a ratificar la implementación de la apertura comercial anteriormente descrita, pero ahora bajo las bases de un proceso de integración no sólo comercial, sino financiera de México con Estados Unidos de América y Canadá, a lo que se llamo el TLCAN, que ha constituido el proyecto principal de la administración del presidente Salinas de Gortari.<sup>42</sup>

La política comercial y, en general toda la política económica, estuvo enfocada a adaptarse a las condiciones para asegurar la firma del TLCAN, para lo cual se llevaron a cabo una serie de reformas que van desde diversas leyes y reglamentos hasta la constitución misma.

Los cambios más sobresalientes en relación a la política económica con miras al TLCAN, pueden enumerarse, como a continuación se muestra.

1. Reforma al artículo 27 constitucional, para garantizar la propiedad de extranjeros en zona fronteriza y playas.
2. Reforma a la ley aduanera en 1992.

---

<sup>41</sup> Witker Jorge, Hernández Laura. Régimen Jurídico del Comercio Exterior en México, UNAM, pág.99-100.

<sup>42</sup> Wadgyrmar Ortiz, Arturo, Introducción al Comercio de México, Ed. Nuestro Tiempo México, 1999. Pág. 181.

3. Reforma al Reglamento sobre inversiones extranjeras de 1989 al permitir inversión foránea en un 100% incluso en áreas anteriormente consideradas estratégicas.
4. En materia comercial se creó el Programa Nacional de Modernización industrial y comercio exterior de 1990 (PRONAMICE).
5. Se estableció un programa de 100 días de fomento a las exportaciones.
6. En 1993 se decretó La Ley del Comercio Exterior.<sup>43</sup>

En México, los procesos de internacionalización y globalización, se han producido más acentuadamente desde la entrada de nuestro país al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio GATT.

En junio de 1991 se llevó a cabo la primera ronda de negociaciones con miras a lograr la firma del TLCAN. El 12 de agosto de 1992, el Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, Jaime Serra; el Ministro de Industria, Ciencia y Tecnología y Comercio Internacional de Canadá, Michael Wilson; y la Representante Comercial de Estados Unidos, Carla Hills, concluyeron las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Funcionarios de los tres gobiernos recibieron el encargo de concluir el texto lo antes posible.

En diciembre de 1992 los mandatarios de Canadá, México y Estados Unidos de América firmaron el documento final. En el transcurso del siguiente año, 1993, se negociaron los acuerdos paralelos en materia ambiental y laboral, y los ejecutivos de los tres países turnaron a sus legislaturas el instrumento comercial para su aprobación. Finalmente el

---

<sup>43</sup> Ortiz Wadgymar, Arturo. Introducción al Comercio Y Finanzas Internacionales de México. Ed. Nuestro Tiempo, México 1999.

primero de enero de 1994, entró en vigor el acuerdo en virtud del cuál quedó constituida una zona de libre comercio en América del Norte.

Diversos factores internos y externos fueron fundamentales para que la administración del ex presidente Carlos Salinas de Gortari decidiera negociar un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos de América y Canadá. Entre las razones que destacan:<sup>44</sup>

1. El agotamiento del modelo de sustitución de importaciones y la consecuente adopción de un modelo de desarrollo orientado hacia el exterior. Si como parte de la nueva política económica, adoptada se encontraba liberalizar el comercio y promover la inversión, qué mejor que obtener concesiones a cambio de Estados Unidos, su principal mercado de exportación.<sup>45</sup>
2. Los efectos positivos producidos en la economía como consecuencia de la adopción del nuevo modelo de desarrollo, basado en la apertura comercial, y la instrumentación de reformas estructurales y de desregulación.<sup>46</sup>
3. Al diversificarse la composición de las exportaciones se vuelve más importante buscar abrir un mayor número de mercados para los bienes mexicanos, mediante la negociación de acuerdos multilaterales, regionales y bilaterales. En contraste, mientras nuestras exportaciones consistieron principalmente de un producto, no resultó necesario negociar acuerdos comerciales.
4. Garantizar darle seguimiento a la política económica de apertura que comienza a aplicarse desde 1983

---

<sup>44</sup> Beatriz Leycegui, Fernández de Castro, Rafael. TLCAN ¿Socios Naturales?, ITAM, Ed. Miguel Ángel Porrúa, Pág.31

<sup>45</sup> En 1990, 70 por ciento de las exportaciones mexicanas se dirigió a Estados Unidos y 68 por ciento de las importaciones provino de este país. Datos del Banco de México (indicadores económicos), citados por Herminio Mendoza, Las negociaciones comerciales de México con el Mundo, FCE, México 1994.

<sup>46</sup> Entre 1989 y 1994, la economía aumentó a una tasa anual de 3.9 por ciento, cuando en los últimos años no registro crecimiento alguno. Datos extraídos de la Introducción del artículo de Ignacio Trigueros.

Además, existían razones externas, entre las que sobresalieron:

1. La tendencia mundial de conformar acuerdos internacionales.
2. La caída de la cortina de hierro implicó que México tendría más competidores por parte de los países del este. De hecho en esos momentos la atención tanto de gobiernos como empresarios del occidente europeo se volcó hacia Europa del Este en búsqueda de la integración continental.<sup>47</sup>
3. La intensa competencia mundial por capitales, que da como resultado promover la inversión a través de incentivos y certidumbre a los inversionistas.
4. La creciente imposición por parte de Estados Unidos de restricciones comerciales adoptadas de manera unilateral, por lo que se adoptó por mejorar sólo el acceso a su mercado sin asegurar o preservar el acceso ya otorgado.
5. Fortalecer relaciones internacionales con Estados Unidos. Ya que al constituirse como socios comerciales se producirían acercamientos políticos, lo que daría lugar a una mayor atención asuntos que van más allá del ámbito comercial.

Los tres países confirman su compromiso de promover el empleo y el crecimiento económico, mediante la expansión del comercio y de las oportunidades de inversión en la zona de libre comercio. También ratifican su convicción de que el TLCAN permitirá aumentar la competitividad internacional de las empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses, en forma congruente con la protección del medio ambiente. En el preámbulo se reitera el compromiso de los tres países del TLCAN de promover el desarrollo sostenible, y proteger, ampliar y hacer efectivos los

---

<sup>47</sup> Leycegui, Beatriz, Fernández de Castro. TLCAN. ¿SOCIOS NATURALES?, Ed.. Miguel Ángel Porrúa, México, 2000, Pág.32.

derechos laborales, así como mejorar las condiciones de trabajo en los tres países.

El Fin del TLCAN, es el de alcanzar un crecimiento económico sostenido, para lograr que más mexicanos participen y de esta forma se aproveche el proceso integración Internacional.

El 1 de enero de 1994 entró el vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), entre México, Estados Unidos de América y Canadá.

El TLCAN es un conjunto de reglas para fomentar el intercambio comercial y los flujos de inversión entre los tres países, mediante la eliminación paulatina de los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país; el establecimiento de normas que deben de ser respetadas por los productores de los tres países, y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir. <sup>48</sup>

La implementación del TLCAN comenzó el primero de enero de 1994; este acuerdo decían eliminaría la mayoría de las barreras en el comercio e inversión, entre los Estados Unidos de América , Canadá y México.

Entre los objetivos del tratado se previó: eliminar barreras al comercio; promover condiciones para una competencia justa; incrementar las oportunidades de inversión ; proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual; establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación trilateral , regional y multilateral. Para el logro de

---

<sup>48</sup> v. [www.SECOFI-snci.gob.mx/tratados/tlcan](http://www.SECOFI-snci.gob.mx/tratados/tlcan)

esos objetivos las partes incluyeron principios como el de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos.<sup>49</sup>

### **1.3.5.2 Estructura y contenido general del TLCAN**

El tratado de Libre Comercio de América del Norte es un documento que se compone de 22 capítulos, entre los que se encuentran: los objetivos, definiciones generales, el Trato Nacional y el Comercio de Bienes, Reglas de origen, procedimientos aduaneros, energía y petroquímica básica, el sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias, Medidas de emergencia, Medidas relativas a la normalización, compras del sector público; inversión, servicios y asuntos relacionados, comercio transfronterizo de servicios, telecomunicaciones, servicios financieros, política en materia de competencia, monopolios y empresas de estado, entrada temporal de personas de negocios, propiedad intelectual; publicación, notificación y administración de leyes; revisión y solución de controversias en materia de cuotas anti-dumping y compensatorias; Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias; excepciones y disposiciones finales. Lo complementan el Acuerdo de Cooperación Ambiental y el Acuerdo de Cooperación Laboral.

“El Tratado cuenta también con diversos anexos integrados a lo largo de su capitulado, así como de notas, el anexo 401 y siete anexos numerados del I al VII que van al final del texto.”<sup>50</sup>

Hay que recordar que el tema de este trabajo es el “Sector Agropecuario en México ante el TLCAN”, regulado en el capítulo VII SECCIÓN “A” DEL TLCAN.

---

<sup>49</sup> v. [www.SECOFI-snci.gob.mx/tratados/tlcan](http://www.SECOFI-snci.gob.mx/tratados/tlcan).

<sup>50</sup> Witker Jorge, Hernández Laura. Régimen Jurídico del Comercio Exterior en México, UNAM, pág.173.



### **1.3.5.3 Tratados de Libre Comercio suscritos por México**

A raíz de la firma del TLCAN se han venido dando otros Tratados tomando como fuente el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. El ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986 vino a acelerar este proceso. La decisión de negociar el TLCAN en el verano de 1990 mandó el mensaje, tanto en lo interno como en el ámbito internacional, de que el proceso de integración de México a la economía mundial sería permanente irreversible. Contribuyó a corroborar lo anterior la firma de otros acuerdos mediante: los cuales se establecieron zonas de libre comercio con otros países del mundo: Chile en 1992 (D.O.F. 23 de diciembre de 1991) , Colombia y Venezuela en 1995 (D.O.F. 9 de enero de 1995) del (Grupo de los Tres), Costa Rica y Bolivia en 1995 (D.O.F. 21 de junio de 1994) diciembre y Nicaragua en 1998, Tratado de Libre Comercio México y Chile (1998).

Con el objeto de ampliar y diversificar los mercados de exportación, México tiene en vigor Tratados de libre comercio con Estados Unidos de América y Canadá; Colombia y Venezuela; Costa Rica; Bolivia; Nicaragua y Chile. Asimismo, se han suscrito tratados con la Unión Europea e Israel, mismos que entraron en vigor a partir del 1° de julio del 2000.

Es importante resaltar que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN, ha venido tomando en cuenta al Sector Agropecuario, gracias a esto, el TLCAN ha servido de antecedente para la regulación de dicho sector, entre los demás Tratados.

Por lo que respecta al Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres, **México-Venezuela-Colombia (DOF, 9 de enero de 1995)** El Sector agropecuario se encuentra regulado en el capítulo V de este Tratado.

**Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica.** El Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica entró en vigor el 1 de enero de 1995. Por lo que respecta al sector agropecuario encontramos que esta regulado en el capítulo IV de este Tratado

**Tratado de Libre Comercio México- Bolivia** (DOF, 11 de enero de 1995)  
El Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia entró en vigor el 1 de enero de 1995 y fue suscrito el 10 de septiembre de 1994 en Río de Janeiro, Brasil.

**Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua** (DOF, 7 de julio de 1998)  
El Tratado de Libre Comercio entre México y Nicaragua entró en vigor el 1 de julio de 1998. El sector agropecuario se regula en el Capítulo IV de este Tratado.

**Tratado de Libre Comercio México- Chile** (DOF, 28 de julio de 1999). Se firmó en la Ciudad de Santiago de Chile, el 17 de abril de 1998, fue aprobado por la Cámara de Senadores del Honorable Congreso de la Unión el 24 de Noviembre de 1998, según decreto publicado en el DOF del 30 de diciembre del mismo año.

El pasado 10 de mayo de 2000 concluyeron las negociaciones del **Tratado de libre comercio entre México y El Salvador, Guatemala y Honduras**. Los Presidentes suscribirán este tratado en las próximas semanas, el cual entró en vigor a partir del 1° de enero de 2001, una vez que sea ratificado por los Congresos de cada país. En el capítulo IV de este Tratado se encuentra la regulación del sector agropecuario. Con Uruguay, el pasado 29 de diciembre de 1999, se concretó una profunda ampliación del Acuerdo de Complementación Económica, que significa que más del 90% del universo arancelario entre México y Uruguay, quedará libre de aranceles y se incorporan disciplinas sobre acceso, salvaguardas, normas

sanitarias, normas técnicas, prácticas desleales, reglas de origen y solución de controversias. Ambos países están desarrollando sus procesos, a fin de cumplir con sus disposiciones jurídicas para poner en vigor esta ampliación.

Con Perú, a partir del 28 de febrero de 2000, se acordó una ampliación del Acuerdo de Complementación Económica para incluir preferencias para algunos productos de interés de las Partes, así como un mecanismo de solución de controversias.

Con Brasil, se suscribió un Protocolo Adicional al Acuerdo de Alcance Parcial, para formalizar un entendimiento entre ambos países, en el sector automotriz.

**Tratado de Libre Comercio México - Israel** México está interesado en atraer inversión extranjera directa de Israel, en particular de aquellos sectores donde ese país ha logrado un mayor desarrollo tecnológico.<sup>51</sup>

**Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea.**

Este Tratado entró en vigor el 1 de junio del 2000.

---

<sup>51</sup> SECOFI, Tratado de Libre Comercio México- Israel.

## **CAPITULO II**

### **REGULACIÓN DEL TLCAN RELATIVA AL SECTOR AGROPECUARIO**

#### **INTRODUCCIÓN**

Desde hace varias décadas la mayoría de los Estados han tratado de proteger al sector agrícola, pero no fue hasta la Ronda Uruguay del GATT iniciada en 1986, que el comercio agropecuario se convierte en uno de los temas más importantes de negociación; el desenlace de las negociaciones del GATT (artículo 24) fue fundamental para el TLCAN ya que marcó la pauta a seguir entre México, Canadá y Estados Unidos de América.

Las negociaciones en materia agropecuaria se presentaron entre una de las más difíciles del Tratado, no solamente por las posturas encontradas entre los tres países, sino también por las grandes diferencias sociales que existen entre el agro mexicano y los Estados Unidos de América y Canadá; pese a estos problemas se pudo llegar a un acuerdo en materia agropecuaria y de esta manera fue posible la regulación comercial entre los tres países.

En este capítulo analizaremos los resultados de estas negociaciones mencionadas anteriormente, observando los capítulos III relativo a la eliminación arancelaria, así como el ámbito de aplicación, obligaciones internacionales, accesos al mercado, apoyos internos, subsidios a la exportación, autoridades competentes todo esto regulado en el Capítulo VII Sección A, del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), así como la revisión de resoluciones definitivas en prácticas desleales (dumping-subsidiones) en el sector agropecuario prevista en el capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Es importante hacer mención que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se suscribe de origen con una desigualdad, ya que como explicábamos en el capítulo I de este trabajo, el TLCAN es para Estados Unidos de América sólo un acuerdo congresional y para nuestro país es un Tratado con todos los requisitos establecidos en la convención de Viena. No obstante, el pronunciamiento del panel que resolvió el caso sobre servicios de transporte transfronterizo, señala que Estados Unidos de América considera que la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados de 1969 es una fuente de derecho válida para este objetivo de interpretar el TLCAN.

## **2.1 Propuestas de Negociación para la firma del TLCAN en el Sector Agropecuario.**

A continuación mencionaremos cuáles fueron las posturas de México, Estados Unidos de América y Canadá al inicio de la negociación:

La propuesta de México era que cuando el nivel de apoyo gubernamental total a un producto agrícola fuera mayor en un país que en otro, a pesar de los derechos y obligaciones contraídos bajo el GATT, el país afectado podría:

- Mantener o reintroducir restricciones cuantitativas a la importación o aumentar los aranceles equivalentes;
- Establecer impuestos compensatorios sin necesidad de la prueba del año.
- Establecer un nivel de apoyo gubernamental para el producto en cuestión no mayor al nivel de apoyo otorgado por el otro país.
- O una combinación de las medidas arriba señaladas pero sólo en la medida necesaria para equiparar el nivel de apoyo.
- Apoyo interno a los productores de cultivos sensibles como maíz, frijol, lácteos, trigo, sorgo, cebada y soya.

- Apoyo interno a los productores para promover su retiro de cultivos para la elaboración de narcóticos ilícitos.
- Subsidios a los insumos agrícolas en efectivo o en especie proporcionados a los productores de bajos ingresos o escasos recursos.

La propuesta de Estados Unidos de América establecía no sólo la reducción de barreras a la importación en el comercio agropecuario, si no la eliminación completa entre los tres países. En este aspecto se demandó que México eliminara, al momento de entrada en vigor del Tratado, los permisos de importación.

Hay que hacer notar que la propuesta mantenía vigentes las estipulaciones especiales para frutas y verduras del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos de América y Canadá, relativos a la aplicación de aranceles especiales con carácter temporal durante los primeros años de vigencia.

A Estados Unidos de América le interesaba la transparencia respecto a los subsidios y, en materia de obligaciones Internacionales, reafirmaba los derechos y obligaciones contraídos en el GATT y en el Acuerdo para el Libre Comercio entre Estados Unidos de América y Canadá.

La propuesta de Canadá era similar a la de Estados Unidos de América, ya que requería que los tres países buscaran la eliminación de las barreras a la importación en el comercio de productos agropecuarios; México debería de inmediato sus permisos de importación y convertir todas sus barreras arancelarias en aranceles equivalentes. Los aranceles deberían reducir paulatinamente de acuerdo con los calendarios que se establecieran para cada país en la Ronda Uruguay del GATT. Canadá coincidió con Estados Unidos en que las estipulaciones especiales sobre

frutas y verduras del Acuerdo General de Libre Comercio entre Estados Unidos de América y Canadá deberían continuar vigentes.<sup>52</sup>

Por lo que respecta a los apoyos internos, Canadá proponía la eliminación progresiva de los subsidios que distorsionaran el comercio internacional. A pesar de esto, la negociación debería hacerse en el seno de la Ronda Uruguay del GATT.

### **Subsidios a la exportación**

Canadá proponía observar el texto de Dunkel del GATT para definir los subsidios de exportación que deberían ser sujetos a reducciones.

En general la propuesta Canadiense fue la siguiente:

- No se deberían introducir o mantener subsidios a la exportación en el interior del área de libre comercio;
- Los programas o políticas de transacciones no comerciales y de ayuda alimentaria no deberían violar las obligaciones contenidas en este punto;
- Cuando los países miembros exportarán productos similares a países miembros, deberían consultarse y coordinarse entre ellos para minimizar la necesidad de utilizar subsidios a la exportación.

Por su parte el resultado de estas negociaciones están reguladas en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre lo más importante se desprende lo siguiente:

Bajo el TLCAN, todas las barreras no arancelarias al comercio agropecuario entre Estados Unidos de América y México se han ido eliminando. Adicionalmente, muchos aranceles, se eliminaron de

---

<sup>52</sup> Cardero María Elena. Lorenzo Domínguez José Ramón ¿qué ganamos y que perdimos

inmediato, mientras que otros se han postergado en periodos de 5 a 15 años. Todas las reglamentaciones para el sector agropecuario, quedarán implementadas en el año 2008. Para industrias sensibles a la importación, los periodos largos de transición y protecciones especiales permitirán un ajuste ordenado para comerciar libremente entre ambos países.

Las reglamentaciones agrícolas del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos de América y Canadá, en vigor desde 1989, fueron incorporadas al TLCAN, bajo estas reglas, todos los aranceles que afecten al comercio agrícola entre Estados Unidos de América y Canadá, con pocas excepciones para bienes cubiertos por cuotas arancelarias fueron eliminadas en el año 1998.

México y Canadá lograron un acuerdo bilateral en cuanto al acceso al mercado de productos agrícolas. Este acuerdo eliminó la mayoría de los aranceles ya sea de inmediato o en periodos de cinco, diez o quince años. Los aranceles entre ambos países relacionados con el comercio de lácteos, aves, huevo y azúcar fueron mantenidos.

A continuación analizaremos los resultados de estas negociaciones previstas en los capítulos III, VII sección A y XIX del TLCAN.

El Artículo 302 del Tratado de Libre de Comercio de América del Norte (TLCAN) se refiere a la Eliminación arancelaria y a la letra dice: "ninguna de las Partes podrá incrementar ningún arancel aduanero existente, ni adoptar ningún arancel nuevo, sobre bienes originarios. Cada una de las Partes eliminará progresivamente sus aranceles aduaneros sobre bienes originarios, en concordancia con sus listas de desgravación incluidas en el Anexo 302.2.



A solicitud de cualquiera de ellas, las Partes realizarán consultas para examinar la posibilidad de acelerar la eliminación de aranceles aduaneros prevista en sus listas de desgravación. Cuando dos o más de las Partes, de conformidad con sus procedimientos legales aplicables, aprueben un acuerdo sobre la eliminación acelerada del arancel aduanero sobre un bien, ese acuerdo prevalecerá sobre cualquier arancel aduanero o periodo de desgravación señalado de conformidad con sus listas para ese bien.

Cada una de las Partes podrá adoptar o mantener medidas sobre las importaciones con el fin de asignar el cupo de importaciones realizadas según una cuota mediante aranceles (arancel cuota) establecido en el Anexo 302.2, siempre y cuando tales medidas no tengan efectos comerciales restrictivos sobre las importaciones, adicionales a los derivados de la imposición del arancel cuota.

A petición escrita de cualquiera de las Partes, la Parte que aplique o se proponga aplicar medidas sobre las importaciones de acuerdo con el párrafo 4 realizará consultas para revisar la administración de dichas medidas”.

Por su parte el artículo el anexo 302.2 del TLCAN, señala “salvo que se disponga otra cosa en la lista de desgravación arancelaria de cada una de las partes adjunta a este anexo, las siguientes categorías de desgravación arancelaria se aplican a la eliminación de aranceles aduaneros por cada una de las partes conforme al artículo 302 (2)

- a) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones de la categoría de desgravación A en la lista de desgravación de una parte se eliminará por completo y dichos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1° de enero de 1994.

- b) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones de la categoría de desgravación B en la lista de desgravación de una parte se eliminarán en 5 etapas anuales a partir del 1° de enero de 1994, y dichos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1° de enero de 1998;
- c) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones de la categoría de desgravación C en la lista de desgravación de una parte se eliminarán en 10 etapas anuales iguales a partir del 1° de enero de 2003;
- d) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones de la categoría de desgravación C+ en la lista de desgravación de una parte se eliminarán en 15 etapas anuales iguales a partir del 1° de enero de 1994, y dichos bienes quedarán libres de arancel del 1° de enero de 2008; y
- e) Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones de la categoría de desgravación D en la lista de desgravación de una parte continuarán recibiendo trato de libre de impuestos.”

Como podemos observar, en el TLCAN se establecieron periodos de desgravación arancelaria, conforme a varios plazos modalidades, para diversos productos importados en territorio canadiense, mexicano o estadounidense en el transcurso de un periodo de transición.

Observábamos que esta desgravación arancelaria se clasifica en los grupos anteriormente mencionados.

Es importante señalar que hay otros 18 grupos de desgravación para mercancías muy específicas que presentan pequeñas variaciones de tiempo o forma con respecto a los grupos mencionados.

## **2.2 Ámbito de aplicación**

El Artículo 701 del TLCAN se refiere al ámbito de aplicación y a la letra señala:

1. "Esta sección se aplica a medidas adoptadas o mantenidas por una Parte relacionadas con el comercio agropecuario.
2. En caso de contradicción entre esta sección y cualquier otra disposición de este Tratado, esta sección prevalecerá en la medida de la incompatibilidad."<sup>53</sup>

## **2.3 Obligaciones internacionales**

Por su parte el Artículo 702 del Tratado de Libre Comercio, indica las Obligaciones internacionales y nos dice que:

1. El Anexo 702.1 se aplica a las Partes especificadas en el mismo con respecto al comercio agropecuario conforme a ciertos acuerdos entre ellas. El anexo 702.1 nos habla sobre la incorporación de disposiciones comerciales y establece en su primer punto que los artículos 701, 702, 704, 705, 706, 707, 710 y 711 del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos de América del Norte, se aplican entre estos dos países y, para ese efecto, se incorporan a este Tratado y forman parte integrante del mismo.
2. Una Parte, antes de adoptar una medida conforme a un acuerdo intergubernamental sobre bienes que pueda afectar el comercio de un producto agropecuario entre las Partes, deberá consultar con las otras Partes para evitar la anulación o el menoscabo de una concesión otorgada por esa Parte en su lista contenida en el Anexo 302.2.
3. "El Anexo 702.3 se aplica a las Partes especificadas en el mismo con respecto a medidas adoptadas o mantenidas conforme a un

---

<sup>53</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte, texto oficial 20 de diciembre de 1993, pág. 229.

acuerdo intergubernamental del café.”<sup>54</sup> Anexo 702.3 Acuerdo Internacional del café: No obstante lo dispuesto en el artículo 2110, “excepciones generales”, ni Canadá ni México podrán adoptar ni mantener una medida de conformidad con un acuerdo intergubernamental del café que restrinja el comercio de café entre ellos.

#### **2.4 Acceso al mercado**

El Artículo 703 del TLCAN. se refiere al Acceso al mercado y textualmente explica:

1. “Las Partes trabajarán conjuntamente para mejorar el acceso a sus respectivos mercados mediante la reducción o eliminación de barreras a la importación en el comercio de productos agropecuarios entre ellas. Aranceles aduaneros, restricciones cuantitativas y normas técnicas y de comercialización agropecuarias.
2. El Anexo 703.2 se aplica a las Partes especificadas en el mismo con respecto a aranceles aduaneros, restricciones cuantitativas, comercio de azúcares y jarabes, y normas técnicas y de comercialización agropecuarias.”<sup>55</sup>

Este anexo esta dividido en tres secciones: La primera sección corresponde al acuerdo entre México y Estados Unidos (Sección A), la segunda sección se refiere al acuerdo entre México y Estados Unidos (sección B) y la tercera sección contiene las definiciones (sección C).

---

<sup>54</sup> IBIDEM.

<sup>55</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte, texto oficial del 20 de diciembre de 1993, pág.230.

### **Sección A - México y Estados Unidos (anexo 703.2)**

1. Esta sección se aplica sólo entre México y Estados Unidos. Aranceles aduaneros y restricciones cuantitativas.
2. Con respecto a productos agropecuarios, el Artículo 309(1) y (2), "Restricciones a la importación y a la exportación", se aplica únicamente a los productos calificados.
3. Cada una de las Partes renuncia a los derechos que le otorga el Artículo XI:2 (c) del GATT y a esos mismos derechos incorporados en el Artículo 309, respecto a cualquier medida adoptada o mantenida sobre la importación de productos calificados.
4. Excepto lo dispuesto para un producto en las Secciones B o C del Anexo 703.3 o en el Apéndice 703.2.A.4, cuando una Parte aplique una tasa de arancel aduanero sobre el excedente de la cuota a un producto calificado conforme a un arancel-cuota señalado en su lista contenida en el Anexo 302.2, o incremente un arancel aduanero para azúcar o jarabe, de conformidad con el párrafo 18, a una tasa que exceda la tasa de arancel aduanero aplicable para ese producto especificada en su Lista de Concesiones Arancelarias del GATT al 1° de julio de 1991, la otra Parte renunciará a sus derechos derivados del GATT respecto a la aplicación de esa tasa arancelaria.
5. No obstante lo dispuesto por el Artículo 302(2), "Desgravación arancelaria", cuando conforme a un acuerdo resultante de negociaciones multilaterales de comercio agropecuario en el marco del GATT que haya entrado en vigor respecto a una de las Partes, esa Parte acuerde convertir una prohibición o restricción a sus importaciones de un producto agropecuario en un arancel-cuota o en un arancel aduanero, esa Parte no podrá aplicar a dicho producto, cuando sea un producto calificado, una tasa arancelaria sobre el excedente de la cuota que sea mayor que la

menor entre las tasas arancelarias sobre el excedente de la cuota establecidas en:

- (a) su lista contenida en el Anexo 302.2; y
- (b) ese acuerdo; y el párrafo 4 no se aplicará a la otra Parte con respecto a dicho producto.

6. Cada una de las Partes podrá tomar en cuenta la cantidad dentro de la cuota de un arancel-cuota aplicado a un producto calificado de acuerdo con su lista contenida en el Anexo 302.2 como parte del cumplimiento de los compromisos relativos a una cantidad dentro de la cuota de un arancel-cuota o al nivel de acceso para productos sujetos a una restricción a la importación:<sup>56</sup>

- (a) que se hayan acordado en el marco del GATT, incluyendo los dispuestos en sus listas de concesiones arancelarias del GATT; o
- (b) que haya adoptado la Parte como resultado de cualquier acuerdo derivado de negociaciones multilaterales de comercio agropecuario en el marco del GATT.

7. Para efectos del cumplimiento de un compromiso relativo a una cantidad dentro de la cuota de un arancel-cuota de su lista contenida en el Anexo 302.2, ninguna de las Partes tomará en cuenta un producto agropecuario admitido o ingresado a una maquiladora o a una zona libre y que sea reexportado, aun después de haber sido procesado.

8. Estados Unidos no adoptará ni mantendrá, con respecto a la importación de un producto calificado, ningún derecho que se aplique conforme a la Sección 22 del U.S. Agricultural Adjustment Act.

---

<sup>56</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN, Texto Oficial 20 de diciembre de 1993, pág.237.

9. Ninguna de las Partes tratará de obtener un acuerdo de restricción voluntaria de la otra Parte respecto a la exportación de carne que sea un producto calificado.
10. No obstante lo dispuesto en el Capítulo IV, , para los efectos de aplicar una tasa de arancel aduanero a un producto, Estados Unidos podrá considerar a un producto como si fuera no originario incluido en la:
- (a) partida 12.02 que sea exportado de territorio de México, si el producto no es obtenido en su totalidad en territorio de México;
  - (b) subpartida 2008.11 que sea exportado de territorio de México, si cualquier material descrito en la partida 12.02 utilizado en la producción de ese producto no es un producto obtenido en su totalidad en territorio de México; y
  - (c) fracción arancelaria estadounidense 1806.10.42 ó 2106.90.12 que sea exportado de territorio de México, si cualquier material descrito en la subpartida 1701.99 del SA utilizado en la producción de ese producto no es un producto calificado.
11. No obstante lo dispuesto en el Capítulo IV para los efectos de aplicar una tasa de arancel aduanero a un producto, México podrá considerar a un producto como si fuera no originario incluido en la:
- (a) partida del SA 12.02 que sea exportado de territorio de Estados Unidos, si el producto no es obtenido en su totalidad en territorio de Estados Unidos;
  - (b) subpartida del SA 2008.11 que sea exportado de territorio de Estados Unidos, si cualquier material descrito en la partida 12.02 utilizado en la producción de ese producto no es un producto obtenido en su totalidad en territorio de Estados Unidos; o

- (c) fracción arancelaria mexicana 1806.10.01 (excepto aquellos con un contenido de azúcar menor a 90 por ciento) o 2106.90.05 (excepto aquellos que contengan sustancias saborizantes adicionadas) que sea exportado de territorio de Estados Unidos, si cualquier material descrito en la subpartida 1701.99 del SA utilizado en la producción de ese producto no es un producto calificado.

Restricción a la devolución de aranceles aduaneros sobre productos exportados en condiciones idénticas o similares.

12. A partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, ni México ni Estados Unidos de América podrán reembolsar el monto de aranceles aduaneros pagados, ni eximir o reducir el monto de aranceles aduaneros adeudados, en relación con cualquier producto agropecuario importado a su territorio que sea sustituido por un producto idéntico o similar posteriormente exportado a territorio de la otra Parte.

-  
Esto quiere decir que no se pueden reembolsar ni exentar del pago de aranceles, respecto de productos agropecuarios importados al territorio de una parte y sustituido por un producto idéntico o similar posteriormente exportado al territorio de la otra parte.

Comercio de azúcares y jarabes.

13. Las Partes consultarán entre ellas a más tardar el 1º. de julio de cada uno de los primeros 14 años a partir de 1994, para determinar, conjuntamente, de acuerdo con el Apéndice 703.2.A.13, si, y en qué cantidad, cada una de las Partes:

- (a) se estima que será un productor superavitario de azúcar en el próximo año comercial; y



- (b) ha sido productor superavitario en cualquiera de los años comerciales a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, incluyendo el año comercial corriente.
14. Por cada uno de los primeros 14 años comerciales a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, cada una de las Partes otorgará trato libre de impuestos a una cantidad de azúcares y jarabes que sean productos calificados, no menor a la mayor entre:
- (a) 7,258 toneladas métricas en valor crudo;
  - (b) la cuota asignada por Estados Unidos a un país que no es Parte, dentro de la categoría designada como "otros países y áreas específicas" conforme al párrafo (b)(i) de la nota estadounidense adicional 3 al Capítulo 17 del Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria de Estados Unidos; y
  - (c) la estimación de producción de excedente neto de la otra Parte para ese año comercial, sujetándose a lo establecido en el párrafo 15 y como se determine tal estimación conforme al párrafo 13 y ajustada de acuerdo con el Apéndice 703.2.A.13.
15. Salvo lo dispuesto por el párrafo 16, la cantidad de azúcares y jarabes libre de impuestos conforme al párrafo 14(c) no excederá los siguientes límites:
- (a) por cada uno de los primeros seis años comerciales, 25,000 toneladas métricas valor crudo;
  - (b) para el séptimo año comercial, 150,000 toneladas métricas valor crudo; y
  - (c) para cada uno de los años comerciales del octavo al decimocuarto, 110 % del límite máximo correspondiente al año comercial anterior .

16. Comenzando con el séptimo año comercial, el párrafo 15 no se aplicará cuando, de acuerdo con el párrafo 13, las Partes hayan determinado que la Parte exportadora es un productor superavitario:
- (a) por dos años comerciales consecutivos a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado;
  - (b) para el año comercial previo y el que esté corriendo; o
  - (c) en el año comercial que corre y estimen que en el año comercial siguiente será un productor superavitario, a menos que subsecuentemente las Partes determinen que, contrario a la estimación, la Parte exportadora no fue un productor superavitario para ese año.
17. Comenzando a más tardar seis años después de la entrada en vigor de este Tratado, México aplicará, sobre la base de nación más favorecida un arancel-cuota para azúcares y jarabes, consistente en tasas arancelarias no inferiores que la menor de las correspondientes a las:
- (a) tasas de nación más favorecida de Estados Unidos en vigor en la fecha en que México comience a aplicar el arancel-cuota; y
  - (b) tasas de nación más favorecida prevaecientes en Estados Unidos.
18. Cuando México aplique un arancel-cuota conforme al párrafo 17, no aplicará al azúcar o jarabe, que sea un producto calificado de Estados Unidos, una tasa de arancel aduanero mayor que la aplicada por Estados Unidos a dicho producto.
19. Cada una de las Partes determinará la cantidad de azúcar o jarabe que sea producto calificado con base en el peso real de dicho producto convertido, según corresponda, a valor crudo, sin considerar el empaque del producto o su presentación.

20. Si Estados Unidos elimina su arancel-cuota para azúcares o jarabes importados de países que no sean Parte, en ese momento otorgará a los productos que sean productos calificados, el mejor de los tratos que México escoja entre:

(a) el trato estipulado en los párrafos 14 a 16; o

(b) el trato de nación más favorecida otorgado por Estados Unidos a países que no sean Parte.

21. Excepto lo dispuesto en el párrafo 22, México no estará obligado a aplicar la tasa de arancel aduanero correspondiente prevista en este anexo o en su lista contenida en el Anexo 302.2 al azúcar o jarabe, o a un producto con contenido de azúcar que sea un producto calificado, cuando Estados Unidos haya otorgado o vaya a otorgar beneficios conforme a cualquier programa de reexportación o a un programa similar en conexión con la exportación del producto. Estados Unidos notificará a México por escrito en los siguientes dos días, excluyendo fines de semana, toda exportación a México de ese producto, para el cual el exportador haya solicitado o vaya a solicitar los beneficios de cualquier programa de reexportación o programa similar.

22. No obstante cualquier otra disposición de esta sección:

(a) Estados Unidos otorgará trato libre de impuestos a las importaciones de:

(i) azúcar mascabado que sea un producto calificado, que vaya a ser refinada en territorio de Estados Unidos y reexportada a territorio de México; y

(ii) azúcar refinada que sea un producto calificado que haya sido refinada de azúcar mascabado producida en y exportada de territorio de Estados Unidos.

(b) México concederá trato libre de impuestos a las importaciones de:

- (i) azúcar mascabado que sea un producto calificado, que vaya a ser refinada en territorio de México y reexportada a territorio de Estados Unidos; y
- (ii) azúcar refinada que sea un producto calificado que haya sido refinada de azúcar mascabado producida en y exportada de territorio de México; y
- (c) las importaciones que califiquen para el trato libre de impuestos de acuerdo con los incisos (a) y (b) no estarán sujetas a ningún arancel-cuota ni se tomarán en cuenta dentro de éste.

En lo anterior se indican las reglas para determinar la calidad del productor superavitario de azúcar, de uno de los países parte durante un periodo de 14 años, contados a partir de 1994, con un tratamiento libre de impuestos para azúcares y jarabes. Además se establecen las limitaciones las cantidades de azúcar y jarabes que entrarán libres de impuestos.

#### Normas técnicas y de comercialización agropecuarias

- 23. Cuando una de las Partes adopte o mantenga una medida respecto a la clasificación, calidad o comercialización de un producto agropecuario nacional, otorgará a un producto calificado similar de la otra Parte y que se destine a procesamiento, trato no menos favorable que el otorgado de acuerdo con esa medida al producto nacional destinado a procesamiento. La Parte importadora podrá adoptar o mantener medidas para asegurar que el producto importado sea procesado.
- 24. El párrafo 23 se aplicará sin perjuicio de los derechos de cualquiera de las Partes conforme al GATT o al Capítulo III, "Trato nacional y acceso de bienes al mercado", respecto a medidas referentes a la clasificación, calidad o comercialización

de un producto agropecuario, sea o no destinado a procesamiento.

Aquí se amplía el derecho, a que se refiere el párrafo 23 al producto importado sea o no para su procesamiento, respecto a medidas relativas a la clasificación, calidad o comercialización de un producto agropecuario relacionado con el capítulo III del GATT (anexo 703.2.24).

25. Las Partes establecen un grupo de trabajo integrado por representantes de México y Estados Unidos, que se reunirán anualmente o según se acuerde. El grupo de trabajo revisará, en coordinación con el Comité de Medidas Relativas a Normalización, establecido en el Artículo 913, "Comité de Medidas Relativas a Normalización", la operación de normas de clasificación y de calidad agropecuaria que afecten el comercio entre las Partes, y resolverá las cuestiones que puedan plantearse en relación con la operación de las normas. Este grupo de trabajo informará al Comité de Comercio Agropecuario establecido en el Artículo 706.

De lo anterior se desprende que se establece un grupo de trabajo, integrado por representantes de México y Estados Unidos de América, el cual revisará en coordinación con el comité de medidas relativas a normalización del artículo 913 del TLCAN, debiendo ese grupo de trabajo informar al comité de comercio agropecuario previsto en el artículo 706 (anexo 703.2.25)

Definiciones.

26. Para efectos de esta sección:

- año comercial significa un periodo de 12 meses que comienza el 1º de octubre;

- azúcar significa azúcar mascabado o azúcar refinada derivada directa o indirectamente de caña de azúcar o remolacha, incluyendo azúcar líquida refinada;
- azúcar estándar significa azúcar cristalina que no ha sido refinada y que está destinada a consumo humano sin procesamiento o refinación posterior;
- excedente de producción neto significa la cantidad de la producción nacional de azúcar de una de las Partes que excede a su consumo total de azúcar durante un año comercial, calculado de acuerdo con esta sección;
- obtenido en su totalidad en territorio de significa cosechado en territorio de;
- producto con contenido de azúcar significa un producto que contiene azúcar.
- producto calificado significa un producto agropecuario que sea originario, excepto que, para determinar si tal producto es originario, las operaciones efectuadas en o materiales obtenidos de Canadá se considerarán como si fueran efectuadas en, u obtenidas de, un país no Parte.
- productor superavitario significa que una Parte tiene un excedente de producción neto; y
- valor crudo significa el equivalente de una cantidad de azúcar en términos de azúcar mascabado que tenga 96 grados en el polariscopio, calculado de la manera siguiente:
  - (a) el valor crudo de azúcar estándar equivale al número de kilogramos multiplicado por 1.03;
  - (b) el valor crudo de azúcar líquida y azúcar invertida equivale al número de kilogramos del total de azúcares multiplicado por 1.07; y

- (c) el valor crudo de otros azúcares y jarabes importados equivale al número de kilogramos multiplicado por el mayor entre 0.93 ó 1.07 menos 0.0175 por cada grado de polarización inferior a 100 grados (y fracciones de un grado en proporción).

### **Sección B - México y Canadá**

En esta sección se regula la relación entre México y Canadá, observándose disposiciones semejantes contenidas en la sección A, para aplicarse específicamente a estos dos países, previéndose así, aspectos relativos a aranceles aduaneros y restricciones cuantitativas al comercio de azúcar y normas técnicas y de comercialización agropecuaria.

1. Esta sección se aplica únicamente entre México y Canadá.

#### **Aranceles aduaneros y restricciones cuantitativas**

2. Con respecto a productos agropecuarios, el Artículo 309(1) y (2), "Restricciones a la importación y a la exportación", se aplica únicamente a productos calificados.
3. Excepto lo dispuesto para un producto en las secciones A o B del Anexo 703.3, cuando una Parte aplique una tasa de arancel aduanero sobre el excedente de la cuota a un producto calificado conforme a un arancel-cuota señalado en su lista contenida en el Anexo 302.2, o incremente un arancel aduanero para azúcar o jarabe a una tasa que exceda la tasa de arancel aduanero aplicable para ese producto especificada en su lista de concesiones arancelarias del GATT al 1° de julio de 1991, la otra Parte renunciará a sus derechos derivados del GATT respecto a la aplicación de esa tasa arancelaria.
4. No obstante lo dispuesto por el Artículo 302(2), "Desgravación arancelaria", cuando conforme a un acuerdo resultante de negociaciones multilaterales de comercio agropecuario en el marco del GATT que haya entrado en vigor respecto a una de las

Partes, esa Parte acuerde convertir una prohibición o restricción a sus importaciones de un producto agropecuario en un arancel-cuota o en un arancel aduanero, esa Parte no podrá aplicar a dicho producto, cuando sea un producto calificado, una tasa arancelaria sobre el excedente de la cuota que sea mayor que la menor entre las tasas arancelarias sobre el excedente de la cuota establecidas en:

- (a) su lista contenida en el Anexo 302.2; y
- (b) ese acuerdo; y el párrafo 3 no se aplicará a la otra Parte con respecto a dicho producto.

5. Cada una de las Partes podrá tomar en cuenta la cantidad dentro de la cuota de un arancel-cuota aplicado a un producto calificado de acuerdo con su lista contenida en el Anexo 302.2 como Parte del cumplimiento de los compromisos relativos a una cantidad dentro de la cuota de un arancel-cuota o a un nivel de acceso para productos sujetos a una restricción a la importación:

- (a) que se hayan acordado en el marco del GATT, incluyendo los dispuestos en sus listas de concesiones arancelarias del GATT; o
- (b) que haya adoptado la Parte como resultado de cualquier acuerdo derivado de negociaciones multilaterales de comercio agropecuario en el marco del GATT.

6. Conforme a lo dispuesto en esta sección y para los efectos de la misma, México y Canadá incorporan sus respectivos derechos y obligaciones con respecto a productos agropecuarios derivados del GATT y demás acuerdos negociados conforme al GATT, incluyendo sus derechos y obligaciones previstos en el Artículo XI del GATT.

7. No obstante lo dispuesto en el párrafo 6 y en el Artículo 309:

- (a) los derechos y obligaciones de las Partes contenidos en el Artículo XI:2(c)(i) del GATT y esos mismos derechos y



obligaciones tal como están incorporados en el Artículo 309 se aplicarán respecto al comercio de productos agropecuarios únicamente a los productos lácteos, avícolas y de huevo establecidos en el Apéndice 703.2.B.7; y

- (b) respecto a los productos lácteos, avícolas y huevo que sean productos calificados, cualquiera de las Partes podrá adoptar o mantener una prohibición o restricción o un arancel aduanero sobre la importación de dichos productos de conformidad con sus derechos y obligaciones derivados del GATT.
8. Sin perjuicio de lo dispuesto en el Capítulo VIII, "Medidas de emergencia", ninguna de las Partes tratará de obtener un acuerdo de restricción voluntaria de la otra Parte respecto a la exportación de un producto calificado.
  9. No obstante lo dispuesto en el Capítulo IV, "Reglas de origen", México podrá tratar un producto incluido en la fracción arancelaria mexicana 1806.10.01 (excepto aquellos que contengan un contenido de azúcar en un porcentaje inferior al 90 por ciento) o 2106.90.05 (excepto aquellos que contengan una sustancia saborizante adicionada), que sea exportado del territorio de Canadá, como no originario para los efectos de la aplicación de una tasa de arancel aduanero a ese producto, si cualquier material descrito en la subpartida del Sistema Armonizado 1701.99 utilizado en la producción de ese producto no es un producto calificado.
  10. No obstante lo dispuesto en el Capítulo IV, Canadá podrá tratar un producto incluido en la fracción arancelaria canadiense 1806.10.10 o 2106.90.21, que sea exportado de territorio de México, como no originario para los efectos de la aplicación de una tasa de arancel aduanero a ese producto, si cualquier material descrito en la subpartida del Sistema Armonizado

1701.99 utilizado en la producción de ese producto no es un producto calificado.

#### Comercio de azúcar.

11. México aplicará una tasa de arancel aduanero igual a su tasa arancelaria de nación más favorecida sobre el excedente de la cuota al azúcar o jarabe que sea producto calificado.
12. Canadá podrá aplicar una tasa de arancel aduanero al azúcar o jarabe que sea un producto calificado igual a la tasa de arancel aduanero que aplique México conforme al párrafo 11.

#### Normas técnicas y de comercialización agropecuarias.

13. Las Partes establecen un grupo de trabajo integrado por representantes de México y Canadá, que se reunirán anualmente o según se acuerde. El grupo de trabajo revisará, en coordinación con el Comité en Medidas Relativas a Normalización, establecido en el Artículo 913, "Comité de Medidas Relativas a Normalización", la operación de normas de clasificación y de calidad agropecuaria que afecten el comercio entre las Partes, y resolverá las cuestiones que puedan plantearse en relación con la operación de las normas. Este grupo de trabajo informará al Comité de Comercio Agropecuario establecido en el Artículo 706.

#### Definiciones.

14. Para efectos de esta sección: producto calificado significa un producto agropecuario que sea originario, excepto que, para determinar si tal producto es originario, las operaciones efectuadas en o materiales obtenidos de Estados Unidos se considerarán como si fueran efectuadas en, u obtenidas de, un país no Parte.

## **Sección C - Definiciones**

Para efectos de este anexo, azúcar o jarabe significa:

1.

- (a) para importaciones a Canadá, un producto incluido en alguna de las fracciones arancelarias vigentes 1701.11.10, 1701.11.20, 1701.11.30, 1701.11.40, 1701.11.50, 1701.12.00, 1701.91.00, 1701.99.00, 1702.90.31, 1702.90.32, 1702.90.33, 1702.90.34, 1702.90.35, 1702.90.36, 1702.90.37, 1702.90.38, 1702.90.40, 1806.10.10 y 2106.90.21, del listado de clasificación arancelaria canadiense;
- (b) para importaciones a México, un producto establecido en cualquiera de las fracciones arancelarias vigentes 1701.11.01, 1701.11.99, 1701.12.01, 1701.12.99, 1701.91 (excepto los que contengan saborizantes adicionales), 1701.99.01, 1701.99.99, 1702.90.01, 1806.10.01 (excepto los que contengan un contenido de azúcar menor a 90%) y 2106.90.05 (excepto los que tengan un contenido de azúcar menor al 90%) de la Ley del Impuesto General de Importación; y
- (c) para importaciones a Estados Unidos, un producto descrito en cualquiera de las fracciones arancelarias vigentes 1701.11.03, 1701.12.02, 1701.91.22, 1701.99.02, 1702.90.32, 1806.10.42, y 2106.90.12 del Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria de EE.UU., sin considerar la cantidad importada.

ESTA TESIS NO SALE  
DE LA BIBLIOTECA

<b>Fracciones mexicanas</b>	<b>Descripción</b>
2009.11.01	Jugo de naranja congelado.
2009.19.01	Jugo de naranja, con un grado de concentración no mayor de 1.5 (simple).

#### Lista de Estados Unidos

<b>Fracciones de EE.UU.</b>	<b>Descripción</b>
2009.11.00	Jugo de naranja congelado
2009.19.20	Jugo de naranja, no congelado, no concentrado (simple).

En general, el anexo se aplica a los productos agropecuarios que tengan la característica de ser productos calificados, es decir acorde a la definición, productos originarios apreciándose las excepciones que se hacen en las secciones A y B, puesto que en la primera, concerniente a la realizada entre México y Estados Unidos de América se dice que para determinar si un producto es originario las operaciones efectuadas en Canadá o los materiales obtenidos en dicho país, se considerarán como si hubieran sido realizados u obtenidos en un país no miembro del tratado.

En tanto que en la sección B correspondiente al acuerdo entre México y Canadá, la definición de producto calificado habla del mismo producto agropecuario originario con la salvedad de que en las operaciones efectuadas en Estados Unidos o los materiales obtenidos de dicho país se considerarán como si hubieran sido efectuados u obtenidos en un país no Parte.

De esto se desprende que se realizaron negociaciones bilaterales sobre acceso al mercados de los cuales se obtuvo la eliminación total de restricciones cuantitativas entre México y los Estados Unidos de América. Pero, en el caso del comercio entre México y Canadá solamente se llegó a la eliminación parcial ya que se siguen manteniendo restricciones cuantitativas y arancelarias en productos como son lácteos y avícolas.

#### **2.4.1 Restricciones cuantitativas**

La gran mayoría de las restricciones cuantitativas se eliminarán mediante el esquema de aranceles -cuota, las cuales van a definir un acceso mínimo a cero arancel. Las importaciones por arriba de esta cuota mínima estarán sujetas a aranceles equivalentes, las cuales se han diseñado para que el productor mexicano obtenga la misma protección que actualmente tiene con el permiso previo de importación. Con terceros países no se establecen obligaciones en relación con los permisos previos. Uno de los objetivos más importantes de esta negociación fue no descuidar las cadenas productivas, por lo que las cuotas de acceso mínimo permitirán a los agroindustriales y pecuarios competir con insumos a precios internacionales.

En el TLCAN se establecen periodos de desgravación y estos van a depender de acuerdo a la sensibilidad de cada producto; por ejemplo, productos sensibles como el maíz, frijol y polvo lácteo tendrán periodos de desgravación extra largos de quince años.<sup>57</sup>

En lo que se refiere al comercio entre México y Estados Unidos de América mencionaré que se acordó la eliminación de las barreras impuestas por los Estados Unidos de América al algodón, cacahuate y gran variedad de productos hortícolas; nuestro país por su parte, permitirá la eliminación

---

<sup>57</sup> Centro de Estudios Estratégicos, Entendiendo el TLC, EL TEMA AGROPECUARIO. ITESM, México 1995.

progresiva de los impuestos a la importación de productos como la carne de puerco, manzanas y papas.

La desgravación arancelaria de productos agropecuarios entre México y Estados Unidos de América se presenta de la siguiente forma:

Se acordó la desgravación inmediata de aranceles a productos que representan 61% de las exportaciones mexicanas. Entre los productos de alto interés de exportación para México y de los cuales Estados Unidos de América desgravará inmediatamente encontramos:

- Ganado bovino en pie
- La miel de abeja
- Las nueces y todas las flores excepto las rosas.

También se obtendrán ventanas estacionales para las exportaciones mexicanas de:

- Pepino
- Fresa
- Berenjena
- Tomate tipo cereza
- Espárrago
- Sandía
- Melones
- Chicharo, entre otros.

Se establece la desgravación en 5 años a productos que representan 6% de las exportaciones mexicanas, la desgravación a 10 años a productos que representan el 28% y la desgravación a 15 años a productos que representen 5 por ciento.

Por lo que respecta a las importaciones mexicanas de los Estados Unidos de América se establece la desgravación inmediata de aranceles a productos que representen 36% de las exportaciones agropecuarias de los Estados de América a México, la desgravación en 5 años a productos que representan 3%; la desgravación en 10 años a productos que representan 18% de sus exportaciones a México.

Las partes eliminarán las cuotas y permisos previos de importación sustituyéndolos por un mecanismo arancel cuota . Este mecanismo afectará a productos que representan 13.5% del comercio agrícola.<sup>58</sup>

Tratándose del azúcar, los Estados Unidos de América permiten la importación de azúcar de México de hasta 6114 toneladas métricas libres de arancel, mientras que los excedentes entraran con un arancel de 16 centavos de dólar por libra. Este arancel redujo en 15% a partir del año 2000 y a partir de este año el arancel restante se eliminará progresivamente hasta el año 15.

De ser México productor superavitario (producción de mistiche mayor a consumo domestico) el total de las exportaciones mexicanas de azúcar durante los primeros seis años fueron de hasta 25 mil toneladas métricas a partir del año 2001. Esta cantidad se incrementará al 10 % hasta el año quince. ¿2009? Si México es un productor por dos años consecutivos, la cuota limite fue eliminada y México podrá exportar toda su protección excedente a los Estados Unidos de América. (capitulo siete sección A, anexo 703.2, pág.15-16)

---

<sup>58</sup> Hufbauer y Schott, NAFTA: An assessnet, Washington, D.C., Institute for Internacionational Economics , enero de 1993.

El TLCAN establece la eliminación de todo trato preferencial para azúcares y productos con contenidos de azúcar que reciban beneficios del programa de reexportación de los Estados Unidos.

A su vez la desgravación de los aranceles en Canadá, se presenta con un 88% de los productos agropecuarios y estará libre de arancel al 5% se desgravará en cinco años y el 7% restante en 10 años.:

#### **2.4.2 Normas técnicas y de comercialización agropecuarias**

Al dirigirnos al anexo 703.2 encontramos lo siguiente:

Normas técnicas y de comercialización agropecuarias.

23. Cuando una de las Partes adopte o mantenga una medida respecto a la clasificación, calidad o comercialización de un producto agropecuario nacional, otorgará a un producto calificado similar de la otra Parte y que se destine a procesamiento, trato no menos favorable que el otorgado de acuerdo con esa medida al producto nacional destinado a procesamiento. La Parte importadora podrá adoptar o mantener medidas para asegurar que el producto importado sea procesado.
24. El párrafo 23 se aplicará sin perjuicio de los derechos de cualquiera de las Partes conforme al GATT o al Capítulo III, "Trato nacional y acceso de bienes al mercado", respecto a medidas referentes a la clasificación, calidad o comercialización de un producto agropecuario, sea o no destinado a procesamiento.
25. Las Partes establecen un grupo de trabajo integrado por representantes de México y Estados Unidos, que se reunirán anualmente o según se acuerde. El grupo de trabajo revisará, en coordinación con el Comité de Medidas Relativas a Normalización, establecido en el Artículo 913, "Comité de



Medidas Relativas a Normalización", la operación de normas de clasificación y de calidad agropecuaria que afecten el comercio entre las Partes, y resolverá las cuestiones que puedan plantearse en relación con la operación de las normas. Este grupo de trabajo informará al Comité de Comercio Agropecuario establecido en el Artículo 70659.

### **2.4.3 Disposiciones sobre salvaguardas especiales**

Por lo que respecta a disposiciones sobre salvaguardas especiales encontramos que:

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

Durante los primeros 10 años de vigencia del Tratado se establece una disposición para aplicar una salvaguarda especial a ciertos productos dentro del contexto de los compromisos bilaterales mencionados. Un país

---

<sup>59</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte, texto oficial, 20 de diciembre de 1993

miembro del TLCAN podrá invocar este mecanismo cuando las importaciones de tales productos provenientes del otro país signatario alcancen los niveles de activación de la salvaguarda predeterminados en el Tratado. En estas circunstancias el país importador podrá aplicar la tasa más baja entre la tasa arancelaria de nación más favorecida que exista en el momento de la aplicación de la salvaguarda. Esta tasa se podrá aplicar para el resto de la temporada o del año calendario, dependiendo del producto de que se trate. los niveles de importación de la salvaguarda se incrementarán en este periodo de diez años.<sup>60</sup>

## **2.5 Apoyos internos**

El Artículo 704 del TLCAN nos habla sobre apoyos internos y señala que las Partes reconocen que las medidas de apoyo interno pueden ser de vital importancia para sus sectores agropecuarios, pero que también pueden distorsionar el comercio y afectar la producción. Además, reconocen que pueden surgir compromisos sobre reducción de apoyos internos en las negociaciones agropecuarias multilaterales en el marco del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). De esta manera, cuando una Parte decida apoyar a sus productores agropecuarios, deberá esforzarse por avanzar hacia políticas de apoyo interno que:

- a) tengan efectos de distorsión mínimos o inexistentes sobre el comercio o la producción; o
- b) estén exceptuadas de cualquier compromiso de reducción de apoyos internos que pudiera ser negociado conforme al GATT.

Las Partes reconocen también que cualquiera de ellas podrá modificar a discreción sus medidas internas de apoyo, incluyendo las que puedan estar sujetas a compromisos de reducción, conforme a sus derechos y obligaciones derivados del GATT.

---

<sup>60</sup> SECOFI, "tratado de Libre Comercio de América del Norte. "Resumen", Comercio Exterior, suplemento, septiembre de 1992, Vol. 42, núm. 9.

El TLCAN reconoce que los apoyos internos son de vital importancia para el sector agropecuario. Los países firmantes se comprometen a establecer políticas de apoyo que tengan un efecto de distorsión mínimo o inexistente sobre el comercio o producción.

Se establece el derecho del gobierno de México para sustituir el sistema de protección comercial por un sistema de apoyo directo; así como el de apoyar la infraestructura de servicios, programas sanitarios, fitosanitarios y de investigación, la asistencia técnica y la información de mercados.

El acuerdo de apoyos internos en el TLCAN, es una de las piezas importantes que permiten superar situaciones como las de la Ronda Uruguay del GATT, en donde las negociaciones no han avanzado por la falta de acuerdos en subsidios internos.<sup>61</sup>

El principio general en esta área es la eliminación de subsidios en el comercio regional; se permiten excepciones en la exportación de productos subsidiados en caso de que así lo conviniera el país importador.

En caso de que algún país realice importaciones de productos de fuera de la región que tengan subsidios a la exportación. Sin embargo, las partes mantienen sus derechos de imponer impuestos compensatorios a todos aquellos productos subsidiados.

Por otra parte, con el fin de evitar distorsiones en el comercio regional, los tres países trabajarán para eliminar los subsidios a la exportación en el comercio agropecuario de América del Norte, como una manera de

---

<sup>61</sup> Centro de Estudios Estratégicos, Entendiendo el TLC, Ed. Fondo de Cultura Económica, México 1995, Pág. 70.

alcanzar su eliminación a nivel mundial, a través del Comité Trilateral Agropecuario.<sup>62</sup>

En este Tratado se establecen productos sensibles que pueden ser sujetos de salvaguardas especiales:

**Productos mexicanos en Estados Unidos de América:**

- Tomate
- Tomate tipo cereza
- Berenjena
- Chiles
- Calabaza
- Sandía
- Cebolla

**Productos Estadounidenses y Canadienses en México:**

- Porcino para abasto
- Porcino en canales
- Jamones
- Paletas
- Y trozos;
- Manzanas
- Extractos
- Esencias

**Productos Mexicanos en Canadá:**

- Flores
- Tomate

---

<sup>62</sup> Centro de Estudios Estratégicos, Entendiendo el TLC, ed. Fondo de Cultura Económica, México 1995, Pág. 71.

- Cebolla
- Pepino
- Coliflor
- Fresas para procesar
- Fresas para consumo
- Y pastas de tomate.

Es importantes hacer notar que estas salvaguardas podrán aplicarse únicamente durante los primeros años de Vigencia del Tratado.

## **2.6 Subsidios a la exportación**

Los Subsidios a la exportación, se encuentran regulados en el artículo 705 del TLCAN y señala que:

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

que goza de subsidios a la exportación, la Parte importadora deberá, a solicitud escrita de la Parte exportadora, consultar con esta última para acordar medidas específicas que la Parte importadora pudiera adoptar con el fin de contrarrestar el efecto de cualquier importación subsidiada. Si la Parte importadora adopta las medidas acordadas, la Parte exportadora se abstendrá de aplicar, o cesará inmediatamente de aplicar, cualquier subsidio a la exportación de ese producto a territorio de la Parte importadora.

4. Con excepción de lo previsto en el Anexo 702.1, una Parte exportadora notificará por escrito a la Parte importadora, al menos con tres días de antelación, excluyendo los fines de semana, la adopción de un subsidio a la exportación de un producto agropecuario exportado a territorio de esa otra Parte. Previa solicitud por escrito de la Parte importadora, y en el transcurso de las 72 horas siguientes a la recepción de esa solicitud, la Parte exportadora consultará con la Parte importadora para eliminar el subsidio o minimizar cualquier efecto desfavorable en el mercado para ese producto de la Parte importadora. Al mismo tiempo que solicite consultas con la Parte exportadora, la Parte importadora notificará por escrito a una tercera Parte sobre la solicitud. Una tercera Parte podrá pedir su participación en dichas consultas.
5. Reconociendo que los subsidios a la exportación de un producto agropecuario pueden tener efectos perjudiciales para los intereses de las otras Partes, cada una de ellas tomará en cuenta estos intereses, al otorgar uno de esos subsidios.
6. Las Partes establecen un Grupo de Trabajo sobre Subsidios Agropecuarios, integrado por representantes de cada una de ellas, que se reunirá por lo menos semestralmente o según lo acuerden las Partes, para avanzar hacia la eliminación de todos

los subsidios a la exportación que afecten el comercio agropecuario entre las Partes. Las funciones del grupo de trabajo incluirán:

- (a) el seguimiento del volumen y precio de las importaciones a territorio de cualquier Parte de los productos agropecuarios que se hayan beneficiado de subsidios a la exportación;
  - (b) el establecimiento de un foro en que las Partes puedan elaborar criterios y procedimientos mutuamente aceptables que les permitan alcanzar un acuerdo para la limitación o eliminación de subsidios a la exportación para las importaciones de productos agropecuarios a territorio de las Partes; y
  - (c) la presentación de un informe anual al Comité de Comercio Agropecuario, establecido en el Artículo 706, sobre la aplicación de este artículo.
7. No obstante lo previsto en cualquier otra disposición de este artículo:
- (a) si las Partes importadora y exportadora acuerdan un subsidio a la exportación de un producto agropecuario a territorio de la Parte importadora, la Parte o Partes exportadora(s) podrá(n) adoptar o mantener tal subsidio; y
  - (b) cada una de las Partes se reserva el derecho de aplicar cuotas compensatorias a las importaciones subsidiadas de productos agropecuarios provenientes de territorio de cualquier país, sea o no Parte.

De esto se desprende que las partes van a cooperar para lograr en el contexto del GATT, la eliminación multilateral de los subsidios a la exportación de los productos agropecuarios y reconocen con relación a la zona, que no es apropiado que una de las partes otorgue subsidios a la exportación de un producto agropecuario exportado al territorio de una

parte cuando no existan otras importaciones subsidiadas de este producto al territorio de esa otra parte.

Se han establecido procedimientos de consulta para evitar los efectos dañinos de los subsidios entre estos encontramos los siguientes:

- La parte exportadora que considere que otro Estado no parte exporta un producto subsidiado al territorio de otra parte, puede solicitar la celebración de consultas a la parte importadora con el fin de contrarrestar cualquier efecto respecto a una exportación subsidiada. Si la parte importadora adopta las medidas acordadas en las consultas se abstendrá la parte exportadora de aplicar o continuar aplicando cualquier subsidio.
- Otro procedimiento es en el que la parte exportadora notifica por escrito a la parte importadora la adopción de un subsidio a la exportación de un producto agropecuario. Posteriormente la parte exportadora notifica por escrito a la parte importadora solicitará la celebración de consultas y, al mismo tiempo, notificará por escrito a una tercera parte sobre su solicitud con el objeto que dicha tercera parte pueda participar también en las mismas.

Si a pesar de las consultas la parte importadora y exportadora acuerdan otorgar un subsidio a la exportación de un producto agropecuario al territorio de la parte importadora, la parte o partes exportadoras podrán adoptar o mantener tal subsidio, sin que ello impida que cada una de las partes se reserve el derecho de aplicar cuotas compensatorias a las importaciones subsidiadas de productos agropecuarios provenientes del territorio de un Estado parte o no parte.

- Otro mecanismo de ayuda es el Grupo de Trabajo sobre Subsidios Agropecuarios, integrado por representantes de las partes, el cuál se reunirá semestralmente o cuando lo acuerden dentro de las funciones encontramos las siguientes:



- a) El seguimiento de volumen y precio de las importaciones a territorio de cualquiera
- b) El establecimiento de un foro de consultas con el objeto de limitar o eliminar los subsidios a la exportación de productos dentro de la zona ; y
- c) La presentación de un informe anual al Comité de Comercio Agropecuario.

## **2.7 Autoridades competentes**

### **2.7.1 Facultades y atribuciones del comité del comercio agropecuario**

El Comité de Comercio Agropecuario, esta regulado en el artículo 706 del TLCAN y indica que:

1. Las Partes establecen un Comité de Comercio Agropecuario, integrado por representantes de cada una de ellas.
2. Las funciones del comité incluirán:
  - (a) el seguimiento y el fomento de la cooperación para aplicar y administrar esta sección;
  - (b) el establecimiento de un foro para que las Partes consulten sobre aspectos relacionados con esta sección, que se lleve a cabo al menos semestralmente y según las Partes lo acuerden; y
  - (c) la presentación de un informe anual a la Comisión sobre la aplicación de esta sección.

Como observábamos anteriormente el Comité de Comercio Agropecuario se encuentra integrado por representantes de las partes.

Sus funciones son las siguientes:

- La de vigilar la aplicación de esta sección.
- El establecimiento de un foro de consulta en esta materia.

- La presentación de un informe anual al Comité de Comercio Agropecuario.

### **2.7.2 Facultades y atribuciones del comité asesor en materia de controversias comerciales privadas sobre productos agropecuarios**

El Comité Asesor en Materia de Controversias Comerciales Privadas sobre Productos Agropecuarios, se regula en el artículo 707 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y establece lo siguiente:

El comité establecerá un Comité Asesor en Materia de Controversias Comerciales Privadas sobre Productos Agropecuarios, integrado por personas con experiencia o con conocimientos especializados en esta clase de controversias. El comité asesor presentará informes y recomendaciones al comité encaminadas a la elaboración de sistemas en territorio de cada una de las Partes, para lograr la solución rápida y efectiva de esas controversias, tomando en cuenta cualquier circunstancia especial, como el carácter perecedero de ciertos productos agropecuarios.

El Artículo 708 del TLCAN, nos da algunas definiciones, para efectos de esta sección:

- **arancel-cuota** significa el mecanismo por el que se establece la aplicación de cierta tasa arancelaria a las importaciones de un producto en particular hasta determinada cantidad (cantidad dentro de la cuota), y una tasa diferente a las importaciones de ese producto que excedan tal cantidad;
- **aranceles aduaneros** significa "aranceles aduaneros" según se define en el Artículo 318, "Trato nacional y acceso de bienes al mercado - Definiciones";

- **fracción arancelaria** significa "fracción arancelaria" según se define en el Anexo 401;
- **libre de impuestos** significa "libre de impuestos" según se define en el Artículo 318;
- **material** significa "material" según se define en el Artículo 415, "Reglas de origen - definiciones";
- **producto agropecuario** significa un producto descrito en cualquiera de los siguientes capítulos, partidas o subpartidas del Sistema Armonizado.

Nota: Se proporcionan descripciones junto a la disposición arancelaria correspondiente, sólo para propósitos de referencia.<sup>63</sup>

## **2.8 Revisión de resoluciones definitivas en prácticas desleales (dumping -subvenciones) en productos del sector agropecuario.**

Antes de analizar la Revisión de resoluciones definitivas nos gustaría hacer mención de los conceptos de dumping y subvenciones.

"Podemos entender por práctica desleal a aquellas "conductas mercantiles que afectan la competencia leal entre mercados y territorios aduaneros distintos y por medio de las cuales se busque el apoderamiento de mercados, desplazando y cerrando plantas en los países huéspedes, con productos y servicios a precios artificialmente competitivos. Las prácticas desleales incluyen varios conceptos y clasificaciones ya que incluso pueden abarcar actividades, tanto privadas como públicas, que tiendan a ganar mercados mediante competencia artificial dañando a los productores nacionales."<sup>64</sup>

<sup>63</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) Texto oficial 20 de diciembre de 1993, Pág. 234.

<sup>64</sup> Witker J. Practicas desleales y prácticas restrictivas. Estudios en torno a la Ley general de Competencia Económica. Serie I estudios económicos número 24 , Ed. UNAM, Instituto de Investigaciones jurídicas. México 1994, p.140.

De acuerdo con el artículo 28 de la Ley de Comercio Exterior.- “Se consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios (dumping) u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen causar un daño a la producción nacional. Las personas físicas o morales que importan mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional están obligadas a pagar una cuota compensatoria conforme a lo dispuesto en esta Ley”.

“La palabra dumping no existe como tal en el sistema jurídico mexicano. Sin embargo, en el derecho interno se denomina a esta práctica como “la discriminación de precios.” Este anglicismo significa en su traducción literal al español: “vaciar de golpe, descargar, verter o vaciamiento o inundación del mercado con artículos de precios rebajados”.<sup>65</sup>

Se entiende por Dumping a aquella práctica desleal que realizan las empresas, consistente en introducir mercancías originarias o procedentes de cualquier país a precio inferior a su valor normal y que causa daño a la producción nacional de artículos idénticos y similares.

El artículo VI del GATT establece que las partes contratantes reconocen que el dumping, que permite la introducción de productos de un país en el mercado a otro país a un precio inferior a su valor normal, es condenable cuando causa o amenaza causar un daño importante a una rama de producción existente de una parte contratante o si retrasa de manera importante la creación de una rama de producción nacional.

---

<sup>65</sup> Diccionario Larrouse “spanish dictionary,” edición 1995.

A su vez la Ley de Comercio exterior utiliza el término de importaciones en condiciones de discriminación de precios en lugar de Dumping.

El artículo 30 de la Ley de comercio Exterior define lo que es dumping y a la letra dice “La importación en condiciones de discriminación de precios consiste en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal.”

### **Subvenciones**

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

La Secretaría emitirá, mediante acuerdo publicado en el Diario Oficial de la Federación, una lista enunciativa de subvenciones a la exportación. Tal enumeración tendrá un carácter no limitativo.

### **Artículo 38 de la Ley de Comercio Exterior señala:**

Al calcularse el monto de la subvención recibida por la mercancía extranjera exportada a México, se deducirá el total de los impuestos de exportación, derechos u otros gravámenes a que se haya sometido la exportación de la mercancía en el país de origen, destinados a neutralizar la subvención.

A continuación explicaremos la Revisión de Resoluciones definitivas dumping-subvenciones en el sector agropecuario establecido en el Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El procedimiento de revisión de resoluciones definitivas incluido en el artículo 1904 constituye la parte central del capítulo XIX.

El artículo 1904 establece un mecanismo alternativo de revisión o impugnación, por el cual un panel binacional revisa la legalidad de las resoluciones definitivas de dumping y subvenciones, dictadas por la autoridad administrativa competente de una de las partes, respecto de las mercancías de otra parte.

Se dice que el objetivo de este mecanismo "es reemplazar la revisión judicial interna de las resoluciones definitivas sobre cuotas antidumping compensatorias con la revisión que lleve a cabo un panel binacional<sup>66</sup> en la medida en que se haya optado por este procedimiento, con base en el expediente administrativo.<sup>67</sup>

"El artículo 1904 del TLCAN en 15 numerales establece la revisión. Destaca lo establecido en el numeral 1 del artículo 1901, que señala el ámbito de aplicación del artículo 1904 del TLCAN, el cual establece que "las disposiciones del artículo 1904 se aplicarán solo en las mercancías que la autoridad investigadora competente de la parte importadora decida que son mercancías de otra parte, al aplicar sus disposiciones jurídicas en materia antidumping y cuotas compensatorias a los hechos de un caso específico".

---

<sup>66</sup> Artículo 1904.1 del TLCAN

<sup>67</sup> Artículo 1911 del capítulo XIX del TLCAN.

Por su parte, el numeral 5 dispone que una parte implicada podrá solicitar, por iniciativa propia, que un panel revise una resolución definitiva, y deberá asimismo solicitarlo a petición de una persona que de otro modo, conforme al derecho de la parte importadora, estaría legitimada para iniciar procedimientos internos de revisión judicial de la misma resolución definitiva.

La autoridad investigadora competente que dictó la resolución final tendrá el derecho de comparecer y ser representada por abogados ante un panel (numeral 7 del artículo 1904 del TLCAN).

Toda parte interesada en una investigación administrativa relativa a las prácticas desleales de comercio internacional o salvaguardas podrá optar en todo caso, por recurrir las resoluciones de la UPCI mediante los mecanismos alternativos de solución de controversias previstos en los Tratados o Convenios Internacionales suscritos por México.

En estos casos la parte- promovente de la revisión deberá aceptar obligatoriamente el fallo de la autoridad encargada de efectuar el mecanismo alternativo.”<sup>68</sup>

De esto se desprende que el artículo 1904 del Capítulo XIX del TLCAN se refiere a la revisión de resoluciones definitivas (antidumping y compensatorios emitidas por autoridades administrativas competentes de cada uno de los Países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN.

“La función del panel es revisar si la resolución definitiva que emitió la autoridad investigadora en materia de derechos antidumping o

---

<sup>68</sup> Witker Jorge, Hernández Laura. Régimen Jurídico del Comercio Exterior, UNAM, México 2000, Pág.426-427.

compensatorios sometida al panel cumple con las disposiciones en materia de prácticas desleales de comercio exterior.

Cada una de las partes implicadas debe nombrar dos panelistas y ambas deben llegar aun acuerdo para nombrar al quinto panelista.”<sup>69</sup>

Ahora mencionaremos los casos relacionados al sector agropecuario de solución de controversias del Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, presentados ante la sección mexicana del secretariado.

**Caso 1:**

Número de expediente: Méx.-98-1904-01

Resolución final de la Resolución Antidumping sobre importaciones de jarabe de maíz de alta fructosa originarias de los Estados Unidos de América.

Siendo la autoridad investigadora: SECOFI

Antidumping

El periodo de investigación fue del 27 de enero de 1997 al 23 de enero de 1998.

Panel: panel solicitado por Corn Refiners Assocation,

Almidones Mexicanos, S.A. de C.V.

Ceraster, USA, Inc. (20 de febrero de 1998)

Corn products International,

Cargill de México, S.A. de C.V.

Cargill Incorporated.

Archer Daniels Midland Company.

A.E. Staley Manufacturing Company.

---

<sup>69</sup> [www.upci.gob.mx](http://www.upci.gob.mx)



Panelistas:

- Doctor Gustavo Vega C. (MEXICO)
- Doctor Héctor Cuadra M. (MÉXICO)
- Howard N. Fenton (Estados Unidos de América)
- Saúl L. Sherman (Estados Unidos de América)

Audiencia Pública: 22 y 23 de agosto del 2000.

Decisión final:

### **Caso 2:**

Número de expediente Méx.-Usa-00-1904-02

Resolución final de la Resolución antidumping sobre importaciones de: Carne y despojos comestibles de bovino, procedentes de los Estados Unidos de América.

Siendo la Autoridad Investigadora: SECOFI

Antidumping

Periodo de investigación de junio a diciembre de 1997.

El panel solicitado por: IBP (25-May.-2000)

El panel esta en proceso de integración. -

Audiencia Pública:

Decisión final:

### **Casos de Solución de Controversias en el Sector Agropecuario del Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, presentados ante la sección Estadounidense del Secretariado.**

#### **Caso 1.**

Número de expediente: USA-94-1904-01.

Cerdo en pie procedente de Canadá.

Siendo la Autoridad Investigadora: el Departamento de Comercio de Estados Unidos de América.

Antidumping.

Periodo de Investigación: del 24 de diciembre de 1992 al 2 de agosto de 1994.

Panel: panel solicitado por:

P. Quintaine & son Ltd. Pryme pork, Ltd. y Earle Baxter

Tricking LQ

(30 de marzo de 1994)

El panel esta integrado por:

- Saúl L. Sherman (presidente) (Estados Unidos de América).
- W. Ian Binnie, Q. C. (CDA)
- Howard N. Fenton III (Estados Unidos de América)
- Martin H. Freedman (CDA)
- Robert E. Lutz (Estados Unidos de América)

Decisión: 30-May.-95

El panel devolvió en parte la Resolución final al Departamento de Comercio de Estados Unidos de América, instruyéndolo a :

- a) reintegrar la subclase de cerdos (hembra y macho) y a determinar por separado la cuota antidumping;
- b) Considerar la aplicación prime pork de la subclase para cerdo adolescente, empleando el mismo criterio usando en el establecimiento para la subclase de cerdos (hembra y macho) y explicando con detalle cualquiera de las razones para poder encontrar la exclusión del establecimiento de una subclase o el cálculo de una cuota antidumping para cada subclase; el panel confirmó en parte la resolución definitiva, encontrando que los cerdos (hembra y macho) así como los cerdos adolescentes están dentro del alcance de la orden de cuotas compensatorias.

## **Caso 2.**

Número de expediente (USA)-95-1904-05.

Flores recién cortadas procedentes de México.

Autoridad investigadora: Departamento de Comercio de Estados Unidos de América.

Antidumping.

Periodo de investigación: del primero de abril de 1991 al 31 de marzo de 1992.

Panel solicitado por:

Rancho el Aguaje,

Rancho el Toro y

Rancho Guacatay.

(26-0ctubre-95)

El panel esta integrado:

- Mark Sandstrom (presidente) (Estados Unidos de América)
- Lucía Reyna Antuña (México).
- Máximo Carvajal (México)
- Jorge Witker (México)
- Kenneth Reisenfeld (Estados Unidos de América)

Decisión: 16-dic.-96.

El panel confirmo en parte devolvió en parte al DOC la resolución final; el panel esta de acuerdo que la autoridad investigadora adecuadamente determino que las reclamantes la habían provisto de argumentos erróneos y evasivos sobre su situación fiscal y que el DOC adecuadamente invoco la mejor información disponible (MID) dada la evidencia sustancial en el expediente de esta acción. Sin embargo, la primera tasa vinculatoria de la (MID), impuesta por el DOC no se encuentra justificada por la evidencia sustancial en el expediente y por lo tanto no se emitió conforme a derecho. Basados en la evidencia sustancial existente en el expediente, el panel lo devuelve al DOC, con instrucciones para que asigne la segunda tasa vinculatoria del 18.20%, tasa que fue tomada de la investigación original

del DOC y la cual tomo en cuenta la cooperación proporcionada por los ranchos (publicación D.O.F. el 4 de agosto de 1997). El 14 de marzo de 1997 se emitió el aviso de acción final del panel. El 14 de abril de 1997 se emitió el aviso de terminación ante el panel.

### **Caso 3**

Número de expediente: USA-CDA-99-1904-07.

Ganado en pie

Siendo la autoridad investigadora: International Trade Administration of the United States Department of Commerce.

Daño, dumping, cuota compensatoria.

Panel solicitado por: el Gobierno de Canadá (22-nov.-99)

Decisión: Desistido a solicitud de los participantes el día 23 de diciembre de 1999.

### **Caso 4**

Número de expediente: USA-CDA-99-1904-07

Ganado en pie.

Autoridad investigadora: United States International Trade Commission.

Daño y cuota compensatoria

Panel:

Solicitado por: Canadian Cattlement's Association (23-dic.-99)

Decisión: Desistido a solicitud de los participantes, el día 14 de marzo del 2000.

**Casos de solución de Controversias del Capítulo XIX del Comité de Impugnación Extraordinaria, del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, presentados ante la sección Estadounidense del Secretariado.**

**Caso 1**

Número de Expediente: CDA-94-1904-01.

Manzanas frescas procedentes de E.U.A.

Autoridad Investigadora: Tribunal de Comercio Internacional Canadiense (CITT).

Daño

Periodo de investigación: septiembre 1993 a febrero de 1994.

Panel: solicitado por Canadian Horticultural Counsel. (16-marzo-1994).

Decisión: desistido a solicitud de los participantes el día 27 de julio de 1994.

**Caso 2**

Número de Expediente: CDA-95-1904-02.

Manzanas frescas.

Estados Unidos de América

Autoridad Investigadora: Revenue Canadá

Dumping.

Periodo de investigación: de julio de 1994 a enero de 1995.

Panel solicitado por: North West Horticultural. Counsel (15-feb.-95)

Decisión: desistido a solicitud de los participantes el 17 de marzo de 1995.

**Caso 3**

Número de expediente CDA-95-1904-04.

Azúcar refinada de caña o remolacha procedente de los Estados Unidos de América.

Autoridad Investigadora: Revenue Canada.

## Dumping.

Periodo de investigación: de enero de 1994 a febrero de 1995.

Panel: panel solicitado por Savannah Foods and Industries Ltd. (15-nov.-95).

Panel integrado por:

- Brian E. McGill (CDA). (Presidente)
- León E. Trakman (CDA).
- Wilhelmina Tyler (CDA).
- Jane C. Luxton (USA).
- Leonard E. Santos. (USA).

Decisión: 9-oct.-96. El panel confirmó en parte la Resolución emitida por la Autoridad Investigadora, y devolvió en parte ésta en los siguientes puntos, instruyéndola a:

1. Analizar y explicar la equidad de su metodología, en el cálculo de costo de los ingresos por concepto de azúcar sin refinar (remolacha), de los inventarios fusionados. Si Revenue Canada puede determinar la composición física del punto de referencia o del inventario comenzado, debe detallar el análisis que permita alcanzar esta conclusión. Si la autoridad investigadora no puede determinar lo anterior, debe explicar por qué su metodología es, no obstante razonable a pesar de su adopción de los datos de inventario comenzado que Savannah le proporcionó.
2. Si la autoridad Investigadora encuentra la incapacidad para establecer e punto de referencia físico en los niveles de inventario, gravemente podría comprometer su metodología, por lo que puede determinar el costo de la producción para mercancías fusionada. Por algún otro modo método que crea justo.
3. Revenue Canada debe describir si la segregación de cualquier cantidad reflejada en los datos del inventario de remolacha 14 de

Savannah, atribuido a la compañía Michigan, Sugar, es conveniente en hacer los cálculos, Revenue debe informar si el cambio materialmente afectó sus cálculos de costo.

4. La autoridad investigadora debe justificar específicamente su decisión para analizar los datos del inventario de consumo para los cálculos del costo sobre una base mensual.

Por lo que también debe afirmar si el periodo seleccionado materialmente afectó la cantidad requerida de dumping encontrada.

El 10 de Febrero de 1997 se emitió el Aviso de Acción Final del panel. El 14 de marzo de 1997 se emitió el Aviso de Terminación ante el panel.

El informe Estadístico de los casos de Solución de Controversias del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) En el sector agropecuario.

#### **Solicitudes de paneles ante la sección Mexicana**

País Implicado: Estados Unidos de América.

Casos Activos (2)

(MEX-USA) Jarabe de maíz de alta fructosa (AD).

(MEX-USA) Carne y despojos de Bovino (AD).

#### **Solicitudes de Paneles ante la Sección Estadounidense**

País Implicado: Canadá.

Casos terminados (1)

(USA-CDA) Cerdo en pie (AD).

Casos Desistidos (2)

(USA-CDA) Ganado en pie (AD).

(USA-CDA) Ganado en pie (AD).

País implicado: México

Casos Terminados (1)

(USA-MEX) Flores frescas recién cortadas (AD)

### **Solicitudes de paneles ante la sección Canadiense**

País implicado: Estados Unidos de América

Casos terminados (1)

(CDA-USA) azúcar (AD).

Casos desistidos (2)

(CDA-USA) Manzanas frescas (AD).

(CDA-USA) Manzanas frescas (Daño)

De acuerdo al informe Estadístico de los casos de Solución de Controversias del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) En el sector agropecuario, Existen dos Casos Activos de solicitudes de paneles ante la sección Mexicana, siendo el país implicado Estados Unidos de América, sobre (MEX-USA) Jarabe de maíz de alta fructosa y(MEX-USA) Carne y despojos de Bovino (AD).

Dentro de las Solicitudes de Paneles presentadas ante la Sección Estadounidense, existe 1 caso terminado, sobre cerdo en pie siendo el país implicado Canadá, a la vez encontramos dos casos desistidos, sobre (USA-CDA) Ganado en pie (AD) y(USA-CDA) Ganado en pie (AD), siendo el país México, y por último otro caso terminado, sobre(USA-MEX) Flores frescas recién cortadas (AD)

A la vez se han presentado tres Solicitudes de paneles ante la sección Canadiense, teniendo un caso terminado, sobre (CDA-USA) azúcar (AD). Siendo el País implicado Estados Unidos de América, además existen dos casos desistidos, sobre (CDA-USA) Manzanas frescas (AD), (CDA-USA) Manzanas frescas (Daño).



## **CAPITULO III**

### **REGULACIÓN DEL SECTOR AGROPECUARIO EN LOS PAÍSES MIEMBROS DEL TLCAN**

#### **INTRODUCCIÓN**

La implementación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) comenzó el primero de enero de 1994. Este acuerdo ha ido removiendo la mayor parte de las barreras al comercio e inversión entre Estados Unidos de América, Canadá y México.

Dos características importantes de las provisiones generales del TLCAN son la tendencia general a reemplazar barreras no arancelarias al comercio con tarifas, y la tendencia de eliminar los niveles actuales de protección en periodos de años. Ninguna de las barreras no arancelarias permanecerán desde que el tratado entre en vigor, excepto por aquellas específicamente permitidas en el GATT o en el texto del TLCAN.

Todos los aranceles en agricultura son, en principio, sujetos a eliminación, según los tiempos acordados en el capítulo III del Tratado. Aunque el número de aranceles agrícolas están programados para reducción inmediata, algunos cuantos que son políticamente sensibles tienen tiempos de reducción relativamente lentos.

El componente agrícola del TLCAN puede verse como un acuerdo trilateral que cubre un rango de cuestiones del comercio agropecuario, junto con dos nuevos acuerdos bilaterales entre México y Estados Unidos de América y entre México y Canadá. Es la parte bilateral México – Estados Unidos la que presenta nuevas situaciones, puesto que incluye una excepción al derecho de imponer restricciones cuantitativas cuando los programas domésticos se ven amenazados por las importaciones.

En este capítulo analizaremos la “Regulación del Sector agropecuario en los países miembros del TLCAN”, el cual se compone de una parte conceptual, analizando puntos como son: agropecuario, sector agropecuario y producto agropecuario; se hará referencia al fundamento constitucional del TLCAN, a su vez se mencionan las restricciones arancelarias y no arancelarias vigentes y por último aquellos tramites que necesitan realizar los países miembros del TLCAN, para poder exportar productos agropecuarios.

### **3.1 Conceptos**

#### **3.1.1 Agropecuario**

**(Del latín ager, agri, campo y pecus oris, ganado)**

Relativo a la agricultura y a la ganadería conjuntamente.<sup>70</sup>

#### **3.1.2 Sector agropecuario**

El Tratado de libre Comercio en su capítulo VII sección A se refiere al sector agropecuario.

El TLCAN establece compromisos bilaterales entre México y Canadá y entre México y Estados Unidos de América, para el comercio de productos agropecuarios. Las disposiciones trilaterales prevén apoyos internos y subsidios a la exportación, México y Estados Unidos de América eliminarán de inmediato sus barreras no arancelarias mediante su conversión a sistemas de arancel-cuota, o bien a aranceles. los aranceles cuota facilitarán en cada país, la transición de los productos sensibles a la competencia de las importaciones. A través de este esquema, se establecerán cuotas de importación libres de arancel con base en los niveles promedio de comercio reciente. Estas cuotas se incrementarán en tres por ciento anual. Se aplicará arancel a las importaciones que

sobrepasen dicha cuota. Este arancel se reducirá hasta llegar a cero en diez o quince años dependiendo del producto.<sup>71</sup>

### **3.1.3 Producto agropecuario**

Se refiere a un producto descrito en cualquiera de los siguientes capítulos, partidas o subpartidas del sistema armonizado.<sup>72</sup>

## **3.2 Fundamento Constitucional de los Tratados**

### **3.2.1. México.**

En México encontramos su fundamento constitucional en el artículo 133 que a la letra dice:

*Art. 133.* Esta constitución, las leyes del congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del senado serán la ley suprema de toda la unión.<sup>73</sup>

De este artículo se desprende lo siguiente:

1. Se observa la jerarquía que de las diversas normas de nuestro sistema jurídico.
2. Fija una subordinación de las leyes ordinarias federales a la constitución.
3. Se va determinar una mayor jerarquía a las normas federales constitucionales, de las normas internacionales contenidas en los Tratados internacionales y de las normas Federales ordinarias de los Estados de la República.

---

<sup>70</sup> Gran Diccionario Enciclopédico Ilustrado, Pág.65.

<sup>71</sup> Villareal, Lucinda. El Tratado de Libre Comercio, Las Reformas Legislativas para el Libre Comercio, ed. Pac, México 1998, Pág. 33.

<sup>72</sup> Texto Oficial, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 20 de diciembre de 1993.

<sup>73</sup> Constitución Política De los Estados Unidos Mexicanos, Ed. Porrúa, México, 2000.

4. Se establece la supremacía de la norma jurídica interna constitucional respecto de la norma jurídica internacional contenida en algún Tratado internacional.
5. Se establece que tiene mayor jerarquía la norma jurídica internacional frente a las normas jurídicas constitucionales o secundarias de los Estados de la República Mexicana.

Las facultades del senado para aprobar los tratados que celebra el ejecutivo de la Unión se consignan en la fracción I del artículo 76 constitucional.

De acuerdo con la fracción x del artículo 89 de la Constitución Mexicana , es facultad del presidente de la República “Dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales, sometiéndolos a la aprobación del senado”

### **3.2.2. Estados Unidos de América.**

El sistema norteamericano, contenido en el artículo VI, párrafo 2º . de la Constitución Federal inspiró el sistema mexicano que preconiza el artículo 133 de la Constitución Mexicana.

El Texto del artículo VI, párrafo segundo, dice:

“Esta Constitución, y las leyes de los Estados Unidos de América que se expidan con arreglo a ella, y todos los tratados celebrados o que se celebren bajo la autoridad de los Estados Unidos de América, serán la suprema ley del país y los jueces de cada Estado estarán obligados a observarlos, a pesar de cualquier cosa en contrario que se encuentre en la Constitución o las leyes de cualquier Estado”.

A su vez, el artículo I, sección I de la Constitución Federal de los Estados Unidos de América, le otorga al Congreso la facultad de definir y castigar los delitos contra el derecho de gentes<sup>74</sup>.

Recordaremos que según lo investigado en nuestros capítulos I Y II el (TLCAN) Tratado de Libre Comercio de América del Norte O NAFTA (North American Free Trade Agreement ) es para Estados Unidos de América un simple acuerdo congresional.

### **3.2.3. Canadá**

Artículo 132 de la Constitución Canadiense de 1867, Sección IX, "Provisiones Misceláneas":

"El Parlamento y Gobierno de Canadá deben tener todos los poderes necesarios o convenientes para desempeñar las obligaciones del Canadá o de cualquiera de sus provincias, como parte del Imperio Británico, con respecto a Países Extranjeros, que surjan de Tratados entre el Imperio y dichos Países Extranjeros."<sup>75</sup>

### **3.3. Restricciones arancelarias vigentes para el TLCAN**

El artículo 12 de la Ley de Comercio Exterior Mexicana define lo que es un arancel y a la letra dice:

Para efectos de esta Ley, los aranceles son las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación, los cuales podrán ser:

- I. Ad-valorem, cuando se expresen en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía.

---

<sup>74</sup> Cfr. El texto de los preceptos citados en Hamilton, Madison y Yay. El Federalista, Fondo de Cultura Económica, primera reimpression, 1974, Págs. 390 y 394.

<sup>75</sup> [http://laws.justice.gc.ca/en/const/c1867\\_e.html#legislative](http://laws.justice.gc.ca/en/const/c1867_e.html#legislative), Constitución del Canadá.

- II. Específicos, cuando se expresen en términos monetarios por unidad de medida, y
- III. Mixtos, cuando se trate de la combinación de los dos anteriores.

El artículo 13 de la Ley de comercio Exterior establece que Los aranceles a que se refiere el artículo anterior podrán adoptar las siguientes modalidades:

- I. Arancel-cupo, cuando se establezca un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de mercancías exportadas o importadas, y una tasa diferente a las exportaciones o importaciones de esas mercancías que excedan dicho monto;
- II. Arancel estacional, cuando se establezcan niveles arancelarios distintos para diferentes periodos del año, y
- III. Las demás que señale el Ejecutivo Federal.

El Artículo 14 de la Ley del Comercio Exterior por su parte establece que Podrán establecerse aranceles diferentes a los generales previstos en las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación cuando así lo establezcan tratados o convenios comerciales internacionales de los que México sea parte.

El arancel es un impuesto que se aplica en el comercio exterior para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado receptor. Se gravan las mercancías que se importan a fin de proteger a las similares que se fabriquen en el país. Por su parte, los aranceles de exportación, aun que se establecen en casos excepcionales, tienen igual finalidad protectora, pero en este caso la contribución disminuye el ingreso del comerciante con el objetivo de asegurar el abastecimiento del mercado nacional.<sup>76</sup>

---

<sup>76</sup> Javier González, procedimiento de gestión aduanera, Ministerio de Economía y Hacienda.

El objetivo fundamental del TLCAN es liberar de manera gradual y coordinada el comercio de bienes y servicios, así como los movimientos de capital, para formar un área de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos de América y México con los siguientes objetivos:

- Eliminar las barreras al comercio,
- Promover las condiciones para una competencia justa,
- Incrementar las oportunidades de inversión,
- Proteger adecuadamente los derechos de propiedad intelectual,
- Establecer procedimientos eficaces para la aplicación del Tratado y solucionar controversias,
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Con la firma del TLCAN se aseguró a los exportadores mexicanos un trato arancelario preferencial prácticamente inmediato para la mayoría de los productos que envían a Canadá y Estados Unidos de América.<sup>77</sup>

Así, a partir del 1 de enero de 1994 quedaron libres de arancel el 79.9% de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos de América. En 1999 se eliminó otro 12.5 % adicional y 6.3 más se eliminará a partir del año 2004. De esta manera, a partir del 2008 la totalidad de las exportaciones de México a ese mercado estarán exentas de arancel.

Por lo que se refiere a las exportaciones mexicanas a Canadá, el proceso de desgravación inmediato fue de 78.3% a partir del 1 de enero de 1994; 85% en 1999 y el 13.2% realizará en el 2004.

Por otro lado, en la negociación del Tratado se buscó asegurar a la empresa mexicana un período suficiente para que realice ajustes a su

---

<sup>77</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte, texto oficial 20 de diciembre de 1993

planta industrial. Con tal fin, se limita el acceso masivo de productos extranjeros mediante plazos de desgravación graduales.<sup>78</sup>

El TLCAN establece, conforme al principio de Trato Nacional, que los bienes que un país miembro importe de otro no serán objeto de discriminación; por tanto, los productos mexicanos que ingresen a los mercados de Estados Unidos de América o Canadá recibirán un trato igual al de los producidos en esos países.

En el TLCAN se establecieron periodos de desgravación arancelaria, conforme a varios plazos modalidades, para diversos productos importados en territorio canadiense, mexicano o estadounidense en el transcurso de un período de transición.

Esta desgravación arancelaria se clasifica en los siguientes cuatro grupos principales.

- Grupo A Bienes que quedaron libres de arancel a partir del 1o de enero de 1994.
- Grupo B Bienes que se desgravaron en cinco etapas anuales iguales, quedando libres de arancel el 1 de enero de 1998.
- Grupo C Bienes que se desgravarán en diez etapas anuales iguales hasta quedar libres de arancel el 1 de enero de 2003.
- Grupo C+ Bienes que se desgravarán en 15 etapas anuales iguales, hasta quedar libres de arancel el 1 de enero de 2008.<sup>79</sup>

Hay otros 18 grupos de desgravación para mercancías muy específicas que presentan pequeñas variaciones de tiempo o forma con respecto a los cuatro grupos principales.

---

<sup>78</sup> Guía Básica del Exportador, 7a. Edición, México 1999, BANCOMEX, Pág. 102.



Es importante hacer notar que los plazos de desgravación total en ningún caso son posteriores al 1 de enero de 2008, fecha límite para la formación del área de libre comercio de América del Norte.

A continuación daremos respuesta a varias dudas generales relacionadas con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte como son:

1.- ¿Qué se requiere para que los productos mexicanos se beneficien del TLCAN? Que cumplan con las reglas de origen.

Éstas determinan los bienes susceptibles de recibir trato arancelario preferencial; es decir, los que se fabriquen en México o en la región de América del Norte (Estados Unidos de América y Canadá).

2.- ¿Cuáles son los criterios que se utilizan en las reglas de origen para determinar que un producto es originario de la región y, por tanto, tiene acceso a la preferencia arancelaria?

Los principales criterios para determinar el origen de un bien son:

- Que el bien se obtenga en su totalidad o se produzca enteramente en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN. Es decir, que no contengan materiales o partes provenientes de países ajenos al Tratado,
- Cuando se requiere que el bien cumpla con alguna regla de origen específica establecida en el Tratado. Las reglas específicas se basan en dos criterios: el salto arancelario, que es el que predomina y el valor de contenido regional.<sup>80</sup>

### **Salto arancelario.**

Este término se emplea cuando los materiales con los que se fabrica un bien tienen una clasificación arancelaria distinta al producto que se va

---

<sup>79</sup> Guía Básica del Exportador, 7a Edición, México 1999, BANCOMEX, Pág. 103.

exportar. Este cambio o salto arancelario significa que el producto ha sufrido una transformación tal que su naturaleza arancelaria cambia, adquiriendo por este hecho su naturaleza regional.

Si un producto mexicano integra materiales no originarios que le impiden cumplir con el salto arancelario de la regla de origen, se puede acudir al criterio de minimis, con forme el cual el producto se considera originario siempre que el valor de los insumos importados que no permiten cumplir con el salto arancelario no representen más del 7% del valor total del producto y no se trate de productos agropecuarios. En el caso de los textiles este porcentaje se calcula sobre el peso total del producto.

El valor del contenido regional se calcula con los métodos de valor de transacción y de costo Neto.

- 3.- ¿Cómo se determina con el método de valor de transacción si una mercancía cumple con el requisito de valor de contenido regional? Para determinar que una mercancía califica conforme al método de valor de transacción se toma como base el valor de los materiales no originarios que se utilizaron en la producción del bien. Dicho valor se debe restar del valor de transacción de la mercancía, con lo que se obtiene el porcentaje del contenido regional.
- 4.- ¿Cómo se determina si una mercancía cumple con el valor de contenido regional de conformidad con el método de costo neto? De conformidad con el método de costo neto, el valor de contenido regional se obtendrá restándole al total del costo de la producción el costo de los materiales no originarios.
5. ¿Cuál es la diferencia entre el método de valor de transacción y del costo neto? En el valor de transacción el exportador puede considerar como imaginarios los gastos de promoción, venta y otros, así como las

---

<sup>80</sup> Guía Básica del Exportador, 7a Edición, México 1999, BANCOMEXT, pág. 104

utilidades obtenidas por la venta. En el método de costo neto tales gastos no se consideran como imaginarios.

El exportador podrá utilizar a su elección el método que más le convenga, siempre que la regla de origen aplicable no señale uno específico. En algunos casos el TLCAN señala que el valor de contenido regional debe calcularse obligatoriamente con el método del costo neto.

6. ¿Cómo demuestra el exportador mexicano que un producto es originario y, por tanto es acreedor a las preferencias previstas por el TLCAN? Con el certificado de origen, en el que se asientan las características con las que un producto califica como originario de la región. Es un formato que certifica el origen del producto y que el exportador debe llenar y firmar para darle validez. El certificado tiene una vigencia hasta de cuatro años contados a partir de la fecha de su firma.<sup>81</sup>
7. ¿Todas las operaciones de exportación a Canadá y Estados Unidos de América requieren de un certificado de origen? No se requiere para operaciones inferiores a 1,000 dólares, siempre y cuando el bien esté marcado o etiquetado como originario de México.

Cuando la autoridad tiene dudas sobre el origen de un producto, las autoridades de los tres países podrán verificar el origen de los bienes conforme a los lineamientos del capítulo y del TLCAN relativo a los procedimientos aduanales.

### **Certificado de origen.**

El formato del certificado es muy sencillo y es el mismo para los tres países. Se publicó en el Diario Oficial de la Federación del 8 de diciembre de 1993.

---

<sup>81</sup> Guía Básica del Exportador, BANCOMEXT, Regulaciones Arancelarias, México 1999. Pág.105

El documento debe ser requisitado por el exportador, y el importador debe tenerlo en su poder al formular la declaración de importación. Este formato puede reproducirse libremente y no requiere certificación de autoridad alguna del país de origen.

El certificado de origen puede amparar una o varias importaciones de bienes idénticos en un periodo específico no mayor a un año. En el mismo certificado se establece cuál es el criterio que cumple el producto para gozar del trato preferencial y puede ser del trato preferencial y puede ser requisitado en cualquiera de los tres idiomas de los países miembros: inglés, francés o español.

#### **3.4. Restricciones no Arancelarias vigentes para el TLCAN**

Se entiende por Regulaciones no arancelarias aquellas medidas que impiden el libre flujo de mercancías entre los países, por lo que el conocer sus características, transparencia y trato nacional le facilitará el ingreso a los diferentes mercados de destino "Estas pueden ser de dos tipos:

**Cuantitativas.** Consistente fundamentalmente en cuotas, licencias o permisos de importación, exportación, establecimiento de precios oficiales y depósitos previos.

**Cualitativas.** Cuyas principales aplicaciones son normas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas, normas sobre envasado, embalaje y etiquetado y normas de calidad."<sup>82</sup>

El artículo 17 de la Ley de Comercio Exterior establece que Las medidas de regulación y restricción no arancelarias en México pueden consistir en

---

<sup>82</sup> Witker Jorge, Hernández Laura. Régimen Jurídico del Comercio Exterior, UNAM, México 2000, pág.290.

permisos previos, cupos máximos, marcado de país de origen, certificaciones o cuotas compensatorias, siendo aplicables éstas últimas cuando se trate de impedir la concurrencia al mercado interno de mercancías en condiciones que impliquen prácticas desleales de Comercio Exterior.

Las medidas de Regulación y restricción no arancelarias consistirán en: Permisos previos. Es el instrumento expedido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial para realizar la entrada o salida de mercancías al territorio nacional.<sup>83</sup>

El artículo 21 de la Ley de Comercio Exterior por su parte nos dice que Corresponde a la Secretaría sujetar la exportación e importación de mercancías a permisos previos y expedirlos conforme a lo siguiente:

- I. La sujeción a permisos previos deberá someterse a la opinión de la Comisión;
- II. El formato de las solicitudes, así como los requerimientos de información y los procedimientos de trámite se deberán publicar en el Diario Oficial de la Federación;
- III. La expedición se resolverá en un plazo máximo de 15 días;
- IV. En los permisos se indicarán las modalidades, condiciones y vigencia a que se sujeten, así como el valor y la cantidad o volumen de la mercancía a exportar o importar y los demás datos o requisitos que sean necesarios, y
- V. Los demás procedimientos establecidos en el Reglamento.

*Ver: RLCE 14 al 25.*

---

<sup>83</sup> Artículo 15, RLCE, y artículos 17 a 25 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

El Artículo 22 de la Ley del Comercio Exterior señala que no se utilizarán permisos previos para restringir:

- I. La importación de mercancías en el caso previsto en la fracción V del artículo 16 de esta Ley, o
- II. La exportación, importación, circulación o tránsito de mercancías con el fin de cumplir con las disposiciones en materia de normas oficiales mexicanas.

### **Cupos.**

Se entiende por cupo el monto de una mercancía que podrá ser exportado o importado ya sea máximo o dentro de un arancel-cupo. La administración de los cupos se podrá hacer medio de permisos previos.<sup>84</sup> El Artículo 23 de la Ley de Comercio Exterior por su parte define lo que es cupo de exportación o importación el monto de una mercancía que podrá ser exportado o importado, ya sea máximo o dentro de un arancel-cupo. La administración de los cupos se podrá hacer por medio de permisos previos. La Secretaría especificará y publicará en el Diario Oficial de la Federación la cantidad, volumen o valor total del cupo, los requisitos para la presentación de solicitudes, la vigencia del permiso correspondiente y el procedimiento para su asignación entre los exportadores o importadores interesados. La determinación, las modificaciones y los procedimientos de asignación de los cupos deberán someterse previamente a la opinión de la Comisión.

*Ver: RLCE 15; 16; 26.*

El artículo 24 señala que Los cupos se asignarán por medio de licitación pública, para lo cual se expedirá convocatoria con el fin de que cualquier persona física o moral presente proposiciones para adquirir parte o la

---

<sup>84</sup> Artículo 23, LCE.

totalidad del cupo asignado a determinada mercancía de exportación o importación.

Sin embargo, la Secretaría podrá optar, de manera fundada y razonada, por otros procedimientos de asignación que promuevan la competitividad de las cadenas productivas y garanticen un acceso adecuado a nuevos solicitantes. Asimismo, los procedimientos de asignación de cupos se podrán determinar en tratados o convenios internacionales de los que México sea parte.

En todo caso, la asignación de los cupos entre importadores o exportadores se hará conforme a procedimientos administrativos que no constituyan, por sí mismos, un obstáculo al comercio.

*Ver: RLCE. 27 al 36.*

EL Artículo 25 señala que La Secretaría, previa consulta a la Comisión, podrá exigir que una mercancía importada al territorio nacional ostente un marcado de país de origen en donde se indique el nombre de dicho país.

El Artículo 26 y 27 de la Ley de Comercio Exterior establecen otras medidas de regulación al comercio exterior y normas oficiales mexicanas, se establece que en todo caso, la importación, circulación o tránsito de mercancías estarán sujetos a las normas oficiales mexicanas de conformidad con la Ley de la materia. No podrán establecerse disposiciones de normalización a la importación, circulación o tránsito de mercancías diferentes a las normas oficiales mexicanas. Las mercancías sujetas a normas oficiales mexicanas se identificarán en términos de sus fracciones arancelarias y de la nomenclatura que les corresponda conforme a la tarifa respectiva.

La Secretaría determinará las normas oficiales mexicanas que las autoridades aduaneras deban hacer cumplir en el punto de entrada de la mercancía al país. Esta determinación se someterá previamente a la opinión de la Comisión y se publicará en el Diario Oficial de la Federación.  
*Ver: LFMN 40 al 47.*

Cualquier otra medida administrativa de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, que tenga como propósito regular o restringir el comercio exterior del país y la circulación o tránsito de mercancías extranjeras, deberá someterse a la opinión de la Comisión previamente a su expedición, a fin de procurar su mejor coordinación con las medidas arancelarias y no arancelarias previstas en esta Ley.<sup>85</sup>

### **3.5. Restricciones Arancelarias Vigentes para el Sector Agropecuario.**

Eliminación de Aranceles en productos Agropecuarios.

Todas las barreras arancelarias entre los Estados Unidos de América y México, serán eliminadas por el TLCAN. Muchas tarifas se eliminaron de inmediato, mientras que otras lo serán en periodos de 5, 10 ó 15 años. Los productos sujetos a eliminación en 5 años, perdieron su arancel en enero de 1998. Los aranceles para cerveza entre México y los Estados Unidos de América se eliminarán en un periodo de 8 años, y el arancel mexicano en las bebidas de vino se eliminan en 6 años. Después de 15 años, no habrá arancel en los productos comerciados entre México y los Estados Unidos de América.

- Ambos países tenían más de la mitad del valor de su comercio exento de aranceles cuando el tratado entró en efecto. Hay entonces un balance relativo en el valor de su comercio en relación a las diferentes categorías de eliminación de aranceles.

---

<sup>85</sup> Artículo 27 Ley de Comercio Exterior.



- Los Estados Unidos de América tienen un número limitado de productos en la categoría de eliminación de arancel a 15 años. Incluidos en esta categoría están el jugo de naranja, cacahuates, vegetales frescos y melones.
- En general, con excepción de los lácteos, aves de corral, huevo y azúcar, el esquema de eliminación de tarifas de México con Canadá es el mismo que con los Estados Unidos de América.

Bajo el TLCAN, la eliminación de esquema arancelario en el comercio de Canadá y los Estados Unidos de América, que se encuentra en su acuerdo bilateral de libre comercio, permanece igual para su comercio agrícola. Como resultado, todos los aranceles en productos agrícolas fueron eliminados en enero de 1998, con excepciones limitadas para importaciones de los Estados Unidos de América en lácteos, cacahuates, mantequilla, azúcar y algodón. Las cuotas arancelarias Canadienses permanecen para lácteos, aves de corral, huevos, y margarina.

### **3.6. Restricciones no arancelarias vigentes para el Sector Agropecuario**

El TLCAN eliminará las restricciones cuantitativas que afectan el comercio entre México y los Estados Unidos de América

- “Todas las restricciones cuantitativas previas relacionadas con el comercio entre ambos países, específicamente para productos agrícolas, fueron eliminadas con el TLCAN.
- Las restricciones cuantitativas se transformaron a cuotas arancelarias (TRQ's, por sus siglas en inglés)
- La mayoría de estas restricciones fueron convertidas en cuotas arancelarias, basadas en la “tarificación” de la antigua medida fronteriza.
- Las cuotas arancelarias del TLCAN permiten que cierta cantidad de un producto entren libre de arancel, y cualquier cantidad por

encima de este límite esta sujeto a una sobre-cuota arancelaria - establecida como el arancel o tarifa equivalente a la protección fronteriza que proveía la antigua restricción cuantitativa. Las cuotas arancelarias del tratado (TRQ's) permiten el crecimiento en la cantidad de la cuota establecida. Esta cuota arancelaria está programada para eliminarse en periodos de 5, 10 ó hasta 15 años.

### **Las Licencias de Importación de México**

- A la promulgación del tratado, México eliminó los requerimientos de licencias de importación para las exportaciones agrícolas de los Estados Unidos de América. En su lugar, México estableció una cuota arancelaria o tarifa ordinaria, que será eliminada durante el periodo de transición del TLCAN.
- Se establecieron TRQ's para las importaciones mexicanas de maíz, leguminosas, leche en polvo, aves de corral, cebada y malta, grasas animales, papa, huevo y algunos productos de madera provenientes de los Estados Unidos de América.
- Las cuotas arancelarias se basan en cifras promedio anual del comercio en los años 1989-91, con algunos ajustes para casos especiales. El volumen de las cuotas del TLCAN crecerá a un tasa anual del 3%, excepto para malta y cebada, que crecerá al 5%.
- Las cuotas arancelarias de México se basan en el arancel equivalente a la protección fronteriza que proveían las licencias de importación. Este equivalente tarifario, en la forma de arancel, se eliminará utilizando la siguiente fórmula: 24% en los primeros 6 años, en periodos anuales idénticos; después, en línea recta por lo que resta del periodo de transición. Las sobre-cuotas arancelarias en todos los productos se eliminarán en una transición de 10 años, excepto para el maíz, leguminosas y leche en polvo, de los que se eliminará en un periodo de 15 años.

- México inmediatamente eliminó la licencia de importación y el arancel en maíz preprocesado y en las uvas importadas entre Octubre 15 a Mayo 31. Las licencias de importación en trigo, uvas (del 1 de Junio al 14 de Octubre), tabaco, queso, leche evaporada, y polluelos importados de los Estados Unidos de América fueron reemplazados por aranceles, que se eliminarán en un periodo de 10 años.
- Canadá y México mantienen actualmente restricciones a la importación, tanto en forma de tarifas o en cuotas arancelarias en el comercio bilateral de aves de corral, huevo y la mayoría de productos lácteos.

#### **Restricciones a importaciones en los Estados Unidos de América**

- La Antigua sección 22 de cuotas de importación, para importaciones de México fue reemplazada por las cuotas arancelarias del TLCAN. Las cantidades de la cuota crecen a una tasa de 3% anual, durante el periodo de transición del TLCAN. La sobre-cuota arancelaria se basó en el equivalente tarifario del periodo 1989-91, cuando existía la protección fronteriza.
- Para productos lácteos, algodón y productos que contienen azúcar, la sobre-cuota tarifaria para importaciones provenientes de México se programó para ser eliminada en un periodo de 10 años. Para cacahuates, la sobre-cuota tarifaria para importaciones provenientes de México desaparecerá en un lapso de 15 años, 15% los primeros 6 años y el resto en los últimos 9 años.”<sup>86</sup>

---

<sup>86</sup> <http://ffas.usda.gov/itp/policy/nafta/nafta.html>

**Licencias de importación Mexicanas convertidas a cuotas tarifarias<sup>87</sup>**

Producto	Cuotas arancelarias del TLCAN		Sobre-cuota	
	Métrico tonelada		\$U.S./mt	Porcentaje
	Estados Unidos de América	Canadá	Específico	Ad Valorem
Grano	2,500,000	1,000	206	215
Cebada / Malta	120,000	30,000	N / A	N / A
Cebada	N / A	N / A	155	128
Malta	N / A	N / A	211	175
Leguminosas	50,000	1,500	480	139
Papas	15,000	4,000	354	272
Aves de corral	95,000	N / A	N / A	N / A
Pavo entero	2,000	N / A	1,850	133
Otras aves de corral enteras	13,000	N / A	1,650	260
Trozos de pavo	25,000	N / A	1,650	260
Otras aves en trozos	28,000	N / A	1,650	260
Mecánicamente deshuesadas	27,000	N / A	1,650	260
Leche en polvo	40,000	N / A	1,160	139
Huevo	6,500	N / A	0	50
Grasas Animales / aceites	35,000	1,000	930	282

N / A = no aplica.

<sup>87</sup> <http://ffas.usda.gov/itp/policy/nafta/nafta.html>

**Cuotas tarifarias Mexicanas en productos de madera<sup>88</sup>**

<b>Producto</b>	<b>Línea tarifaria</b>	<b>Cuota tarifaria</b>	<b>Sobre-cuota tarifaria</b>
	<i>Código HTS</i>	<i>Toneladas métricas</i>	<i>porcentaje</i>
Madera de roble de más de 6 mm de grosor	44079101	3,325	15
Tronco	44031001	14,250	10
Madera de pino y abeto	44071002	119,700	10
Otras maderas	44079999	2,470	15
Madera de coníferas	44071001	9,500	15
Astillas y partículas de madera de coníferas	44012101	66,500	10
Madera de coníferas en pequeñas láminas	44071003	950	10
Madera de conífera, tablas pequeñas	44012101	3,500	10
Tronco con mancha	44031001	750	10
Troncos de conífera	44071001	500	15
Madera de conífera, pino	44071002	6,300	10
Madera de conífera, tablas pequeñas	44071003	50	10
Madera de roble, de más de 6 mm. de grosor	44079101	175	15
Otras maderas	44079999	130	15

<sup>88</sup> <http://ffas.usda.gov/itp/policy/nafta/nafta.html>

**Licencias de importación Mexicanas convertidas a tarifas ordinarias<sup>89</sup>**

<b>Producto</b>	<b>Base Arancelaria del TLCAN</b>
Trigo	15%
Polluelos	50%
Uvas	
15 de Octubre a Mayo 31	0%
1 de junio hasta Octubre 14	20%
Tabaco, manufacturado y sin manufactura	50%
Leche evaporada	20%
Quesos	20%
Excepto queso fresco	40%
Maiz preprocesado	0%
Café	20%
Cera Carnauba	50%

<sup>89</sup> <http://ffas.usda.gov/itp/policy/nafta/nafta.html>

**Cuotas convertidas a cuotas tarifarias de la sección 22 (E.U.A.)<sup>90</sup>**

	<b>Cuota Base U.S. MFN</b>	<b>Cuota TLCAN</b>	<b>Arancel</b>	<b>Equivalentes</b>
<b>Producto</b>	<i>mt</i>	<i>mt</i>	<b>Porcentaje, %</b>	<b>Específico, \$/mt</b>
Productos lácteos				
* Queso	110,999	5,550	69	1,225-2,180
*Productos líquidos	7,311	366	92-94	472-617
*Productos secos	8,442	422	78-83	956-1,058
*Productos de mantequilla	865	43	94-96	1,193-1,505
*Productos procesados	15,449	773	87-95	487-1,115
Productos de azúcar				
*Jarabe mezclado	20,000	1,500	120	379
*Artículos con más de 65% azúcar	0	1,500	120	375
*Otros que contienen azúcar	85,274	12,791	91-120	243-435
Cacahuate	33,770	3,377	123-186	530-803
Algodón	28,782	10,000	26	89-355

Por otra parte, nos gustaría hacer mención de ciertos productos agropecuarios que son de gran importancia como son la sandía y papaya, piña y coco. Señalando fracciones arancelarias, régimen arancelario,

<sup>90</sup> <http://ffas.usda.gov/itp/policy/nafta/nafta.html>

descripción arancelaria, preferencias arancelarias y barreras no arancelarias.

**Nombre: frutas frescas : sandía y papaya**

Sector: alimentos frescos – Agroindustria

Fracción arancelaria: Sandía 0807.11

Papaya 0807.20.

Régimen arancelario: Si la sandía se importa a Estados Unidos de América durante el período de Diciembre 1, en cualquier año hasta el siguiente 31 de marzo, inclusive, le corresponde esta fracción arancelaria.

“Bajo esta fracción, el arancel general de importación a pagar es de 10.8%, aplicable a la sandía originaria de los que forman parte de la organización de Comercio OMC por la “cláusula de la nación más favorecida”

La misma fracción presenta tratamiento especial, exento de arancel (arancel tasa 0%) para los países integrantes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)”<sup>91</sup>

Si la sandía se importa en Estados Unidos de América en cualquier otra fecha posterior al 31 de marzo hasta el 1 de diciembre, el corresponde esta fracción arancelaria y deberá pagar los siguientes aranceles:

El arancel general de importación a pagar es de 17.5% aplicable a la sandía originaria de los países que forman parte de la OMC por la cláusula de “Nación más favorecida (NMF).

---

<sup>91</sup> Estados Unidos Sandía, Papaya, piña y coco. Estudios y perfiles de Mercado. México 1999. P.6.



Esta fracción presenta tratamiento especial, exento de arancel para los países integrantes del TLCAN.

En el caso de Nuestro país, si el producto entra durante el mes de abril o el período de octubre 1 a noviembre 30 de cualquier año, el arancel para México es tasa 0.

Año: 2000, 64,956,000 kg.

Año: 2001, 66,905,000 kg.

68,912,000 kg.

De lo anterior se desprende que en el caso de la sandía, el arancel para México es tasa 0% siempre que se exporte del 1 de octubre hasta el 30 de abril. Si se importa del 1 de mayo al 30 de septiembre pagará el arancel de 8% y si dentro de este último plazo se excede la cuota de exportación, deberá pagar el 17.5%.

#### 0807.20.00 Papaya

Bajo esta fracción el arancel general de importación a pagar es de 5.9% y es aplicable a la papaya originaria de los países que forman parte de la Organización Mundial de Comercio (OMC) por la cláusula de la Nación más favorecida (NMF).

Esta fracción presenta tratamiento especial, exento de arancel (arancel tasa 0%) para los países integrantes del TLCAN.

México: El arancel de importación de importación de papaya de origen mexicano pagará un arancel especial de 3.4%

Nombre del Producto según la clasificación arancelaria

Sandía 0807.1130

0807.1140

Papaya 0807.20.00

Preferencias arancelarias y requerimientos para su obtención.

De acuerdo con las normas establecidas para la importación de productos frescos en Estados Unidos de América y a las condiciones de salud que deben cumplir los productos frescos para su consumo y a la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA), México tiene ciertas preferencias arancelarias para la importación de sandía y papaya a los Estados Unidos de América.

México:

Producto: Sandía

Fracción: Si entra de diciembre 1 a de marzo 31 la fracción es de 0807.1130, libre de arancel.

Si entra en el mes de abril y octubre. 1 a nov.30, fracción 0807.1140 y 9906.08.09, libre de arancel.

-

Si entra en cualquier otro tiempo , fracción de 0807.1140 y 9906.08.11, el arancel el siguiente 8 % si se importa del 1 de mayo al 30 de septiembre y no se excede la cuota de exportación. En exportaciones por arriba de esa cuota 17.5% hasta el año 2003.

Para la obtención de las preferencias arancelarias que se conceden a nuestro país, tanto la exportación de papaya como la de sandía a Estados Unidos de América deberán cumplir con las especificaciones y documentos requeridos que demuestren el origen y certificación de los productos , así como del cumplimiento de las normas de producción y de sanidad para su exportación.

“Para la exportación de sandía y papaya a Estados Unidos de América, el producto de origen Mexicano deberá cumplir con los siguientes procedimientos técnicos.

- Certificado fitosanitario
- Inspección en el punto de ingreso
- Libre de residuos de plaguicidas.

#### Barreras no arancelarias

El Departamento de Agricultura de Estados Unidos de América, a través del Departamento de Servicio de Salud y plantas (APHIS) prohíbe el comercio o la importación de productos frescos que puedan transmitir enfermedades. El Gobierno de los Estados Unidos de América esta muy interesado en la calidad e inocuidad de los alimentos, en su salubridad, así como en el que no contengan residuos de plaguicidas o contaminantes. La Agencia de Protección del Medio ambiente, (*enviromenmtal protection agency*, EPA), prohíbe la importación de productos frescos que sobrepasen las medidas pesticidas, o que puedan presentar insectos o plagas contaminantes”.<sup>92</sup>

#### **Nombre: piña en todas su variedades**

La variedad de piña más popular en el mercado estadounidense es la “Smooth Cayenne”, encontrando además otras como la “Red Spanish”, “Queen”, “Pernambuco”, “surgaloaf” y la “cabaiani”.

En cuanto a uso, la piña es comúnmente preparada en cocteles de fruta, jugos frescos y consumida en estado natural.

---

<sup>92</sup> Estados Unidos Sandía, papaya, piña y coco, BANCOMEXT, Estudios y perfiles de mercado, México 1999. pág. 8-9.

### Fracciones arancelarias

Clasificación dentro de la Ley del Impuesto General de Exportación de México:

08.04 dátiles, higos, piñas (anadas), aguacate (paltas) guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos.

0804.30 Piñas (ananas)

0812.90 Los demás frutos conservados provisionalmente.

Clasificación dentro de "Harmonized Tariff Schedule of the United States":

0804.30 Piñas

0804.30.20.00 Piñas, no reducidas en tamaño, enteras.

0804.30.40.00 Piñas, no reducidas en tamaño, en cajas u otros paquetes

0804.30.60.00 Piñas, no reducidas en tamaño.

0811.90.50.00 Piñas, preparadas o no, al vapor o en agua hirviendo, congeladas, ya sea que contengan o no azúcar u otro elemento endulzante.

0812.90.90.00 Piñas, conservadas provisionalmente, pero inadecuadas para su consumo en este estado.<sup>93</sup>

### Régimen arancelario

Fracción	Arancel General	Arancel México
0804.30.20.00 Piñas, no reducidas en tamaño, enteras.	53 cnts/kg.	0.0%
0804.30.40.00 Piñas, no reducidas en tamaño, en cajas u otros paquetes	1.14 /kg.	0.0%
0804.30.60.00 Piñas, no reducidas en tamaño	46 cnts/kg.	0.0%
0811.90.50.00 Piñas, preparadas o no, al vapor o en agua hirviendo, congeladas, ya sea que contengan o no azúcar u otro elemento endulzante	3 cnts/kg.	0.0%

<sup>93</sup> Harmonized Tariff Schedule of the United States (1999)

Régimen arancelario (continuación)

Fracción	Arancel General	Arancel México
0812.90.90.00 Piñas, conservadas provisionalmente, pero inadecuadas para su consumo en este estado	3 cnts/kg.	0.0%

Preferencias arancelarias

Las importaciones de piña mexicana a Estados Unidos de América en cualquiera de sus variedades, se encuentran libres de arancel.

Barreras no arancelarias

La agencia de Protección al Medio Ambiente (EPA) tiene establecidas tolerancias máximas para los residuos de pesticidas químicos en alimentos, las cuales se pueden encontrar en el "code of Federal Regulations (CFR)" libro 40, parte 180.

**Nombre: Coco fresco en todas sus variedades.**

En Estados Unidos de América sólo se consume un tipo de coco y no tiene grados oficiales para su clasificación.

Sector: el coco pertenece al sector agrícola de alimentos frescos y perecederos.

Fracciones arancelarias

08.01 cocos, nueces de Brasil y nueces de cajuil, marañón), frescos o secos, incluso sin cáscara o peladas. (0-20)

08.01 cocos

08.11.10.09 los demás frutos sin cocer cocinados con agua o vapor , congelados incluso con adición de azúcar o de otros edulcorantes. (020)

Clasificación dentro del "Harmonized Tariff Schedule of the United States:"

0801 coconuts, Brazil nuts and cashew nuts, fresh or dried, whether or not shelled or peeled.

0801.11.00.00 coconuts, Dessicated

0801.19.00.20 coconuts, in shell

0801.19.00.40 coconuts, shelled.

### Régimen Arancelario

A continuación se presentan los aranceles aplicados por Estados Unidos de América, a las importaciones de cocos frescos.

### Preferencias arancelarias

Los cocos frescos se encuentran libres de arancel de importación.

Barreras no arancelarias (licencias fitosanitarias, cuotas, etc)

El coco mexicano sólo es admitido a Estados Unidos de América sin la corteza exterior o sin jugo. Esta prohibido si cuenta con ambos.<sup>94</sup>

Tolerancias máximas para residuos de pesticidas químicos utilizados. Establecidas por la Agencia de Protección del Medio Ambiente, EPA ("Environmental Protection Agency") se encuentran en el "Code of Federal Regulations" (CFR) libro 40 , parte 180.

### **3.7. Instrucciones para el llenado del certificado de origen en productos agropecuarios**

Con el propósito de recibir trato arancelario preferencial, este documento debe ser llenado en forma legible y en su totalidad por el exportador del bien, y el importador deberá tenerlo en su poder al momento de formular el pedimento de importación.

---

<sup>94</sup> Fuente: Animal and plant Health Inspección Service (USDA)

Campo 1. Nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del exportador. El número de registro fiscal será.

En Canadá : El número de identificación del importador/ exportador, asignado por el Ministerio de ingresos de Canadá.

En México la clave del Registro Federal de Contribuyentes (RFC).

En los Estados Unidos de América el número de identificación del patrón o el número del seguro social.

Campo 2. Deberá llenarse en caso de que el certificado ampare varias importaciones de bienes idénticos a los descritos en el campo 5, que se importen a algún país Parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

En un período específico no mayor de un año ( período que cubre). La palabra deberá ir seguida por la fecha (día-mes-año) a partir de la cual el certificado ampara el bien descrito en el certificado (esta fecha puede ser anterior a la fecha de firma del certificado. La palabra A deberá ir seguida por la fecha (día-mes-año) en la que vence el periodo que cubre el certificado. La importación del bien sujeto a trato arancelario preferencial con base en este certificado deberá efectuarse durante las fechas indicadas.

Campo 3. Indique el nombre completo denominación o razón social, domicilio incluyendo el país y el número de registro fiscal del productor, tal como se describe en el campo 1. En caso de que el certificado ampare bienes de más de un productor anexe una lista de los productores adicionales incluyendo el nombre completo, denominación o razón social,

domicilio (incluyendo el país) y número de registro fiscal, haciendo referencia directa al bien descrito en el campo 5 . Cuando se desea que la información obtenida en este campo sea confidencial podrá señalarse de la siguiente manera:

Disponible a solicitud de la aduana en caso que el productor y el exportado sea la misma persona, indique la palabra "mismo". En caso de desconocerse la identidad del productor indicar la palabra desconocido.

Campo 4. Indicar nombre completo, denominación o razón social, domicilio, incluyendo el país el número de registro fiscal del importador, tal como se describe en el campo 1. En caso de no conocerse la identidad del importador, indicar la palabra desconocido tratándose de varios importadores, indicar la palabra diversos.

Campo 5. Proporcione una descripción completa de cada bien. La descripción deberá ser suficiente para relacionarla con la descripción contenida en la factura, así como la descripción que corresponda al bien en el sistema armonizado. En el caso de que el certificado ampare una sola importación del bien, deberá indicarse el número de factura tal como aparece en la factura comercial. En caso de desconocerse deberá indicarse otro número de referencia único, como el número de orden de embarque.

Campo 6. Declare la clasificación arancelaria a seis dígitos que corresponda en el sistema armonizado a cada bien descrito en el campo 5. En caso de que el bien este sujeto a una regla específica de origen que requiera 8 dígitos, de conformidad con el anexo 401, deberá declararse a ocho dígitos la clasificación arancelaria del sistema armonizado que corresponde en el país a cuyo territorio se importa el bien.



Campo 7. Identifique el criterio aplicable (de la A a la F) para cada bien descrito en el campo 5. Las reglas de origen se encuentran en el capítulo IV en el anexo 401 del TLCAN existen reglas adicionales en el anexo 703.2 (determinados productos agropecuarios apéndice 6-A del anexo 300-B determinados productos textiles) y anexo 308.1 (determinados bienes para procesamiento automático de datos y sus partes).

Para poder gozar del trato arancelario preferencial, cada bien deberá cumplir alguno de los siguientes criterios.

Criterios para trato preferencial:

- a) el bien es obtenido en su totalidad o producido enteramente en el territorio de uno o más países partes del TLCAN de conformidad con el artículo 405. Si el bien es un producto agropecuario, véase el criterio F y el anexo 703.2. (referencia artículo 401 (a) y 415).
- b) El bien es producido enteramente en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN y cumple con la regla específica de origen establecida en el anexo 401, aplicable a su clasificación arancelaria, un requisito de valor de contenido regional o una combinación de ambos. En caso de que el bien sea un producto agropecuario, véase también el criterio F y el anexo 703.2. (Referencia artículo 401 (b)).
- c) El bien es producido enteramente en territorio de uno o más de los países partes del TLCAN exclusivamente con materiales originarios. Bajo este criterio, uno o más de los materiales puede no estar incluido en la definición de "obtenido en su totalidad o producto enteramente", conforme al artículo 415, Todos los materiales usados en la producción del bien deben calificar como originarios, al cumplir con alguna de las reglas de origen del artículo 401 (a) a (d) si el bien es un producto agropecuario, véase también el criterio F y el anexo 703.2. (referencia: artículo 401 (c)).

Criterio F. El bien es un producto agropecuario originario de conformidad con el criterio para trato preferencial A, B, C arriba mencionados, y no está sujeto a restricciones cuantitativas en el país importador del TLCAN, debido a que es un “producto clasificado” conforme al anexo 703.2, sección A o B (favor de especificar), Un bien listado en el apéndice 703.2B.7 está bien exento de restricciones cuantitativas y tiene derecho a recibir trato arancelario preferencial siempre que cumpla con la definición de “producto clasificado” de la sección A del anexo 703.2.

Campo 8. Para cada bien descrito en el campo 5 indique “si” cuando usted sea productor del bien. En caso de que no sea el productor del bien indique “no” seguido por (1), (2) o (3) dependiendo de si el certificado se basa en uno de los siguientes supuestos:

1. Su conocimiento de que el bien califica como originario.
2. Su confianza razonable en una declaración escrita del productor (distinta a un certificado de origen) de que el bien califica como originario o.
3. Un certificado que ampare bien, llenado y firmado por el productor proporcionando voluntariamente por el productor al exportador.

Campo 9. Para cada bien descrito en el campo 5, cuando el bien este sujeto a un requisito de valor de contenido regional (BCR) , indique CN si el BCR se calculo en base en el método de costo neto, de lo contrario indique no, si el BCR se calculo de acuerdo al método de costo neto en un periodo de tiempo, identifique las fechas de inicio y conclusión. (DD-MM-AA) de dicho periodo, referencia artículos 402.1 y 402.5.

Campo 10. Indique el nombre del país (MX O E.U tratándose de bienes agropecuarios o textiles exportados a Canadá,” E.U. O CA para todos los bienes exportados a México, o CA o MX para todos los bienes exportados a

los Estados Unidos de América al que corresponde la tasa arancelaria preferencial aplicable con los términos del anexo 302.2 de conformidad con las reglas de mercado o en lista de desgravación arancelaria en cada parte.

Para todos los demás bienes originarios exportados a Canadá indique MX o EU según corresponda si los bienes originan en ese país parte del TLCAN en los términos del anexo 302.2 y el valor de transacción de los bienes no sean incrementado en más de 7% por algún procesamiento ulterior en el otro país parte del TLCAN, en caso contrario indique JNT por producción conjunta ( Referencia anexo 302.2).

Campo 11. Este campo deberá ser llenado, firmado y fechado por el exportador. En caso de que el productor llene el certificado para uso del exportador deberá ser llenado firmado y fechado por el productor la fecha deberá ser aquella en que el certificado se lleno y firmo.”<sup>95</sup>

### **3.8 Trámites necesarios para exportar productos agropecuarios en México.**

Elementos generales de la exportación.

El éxito en el proceso de exportación depende , entre otros factores, de una buena recopilación de información, Con el acopio de información el futuro del exportador contará con un mayor número de elementos para disminuir la toma de decisiones .

Para desarrollar un proyecto de exportación es indispensable cerciorarse de que la empresa está en condiciones de exportar, así como realizar un auto análisis de los productos en un marco global. También es preciso determinar si un producto o una gama de ellos, una vez satisfecha la

---

<sup>95</sup> Guía Básica del Exportador, 7ª Edición, BANCOMEXT, México 1999.Pág.116.

demanda en México en México, responde o responden a los requerimientos y necesidades de sus posibles clientes en el extranjero.

Los elementos prioritarios que se han de cumplir son:

- Contar con oferta exportable,
- Calidad,
- Precio competitivo,
- Tiempo de entrega, y
- Servicio postventa.

La combinación acertada de precio/calidad y oferta exportable es la llave perfecta de acceso a cualquier mercado en el extranjero. Estos elementos se pueden definir por medio de un análisis comparativo de los datos del mercado de destino y las cifras de la propia empresa.

### **Selección del mercado**

Una vez seleccionado el producto que se desea exportar, se debe analizar el o los posibles mercados de destino, para determinar un mercado objetivo. Se recomienda explorar en primer término los mercados que ofrecen ventajas arancelarias a México (por acuerdos y tratados de libre comercio) y en segundo los naturales geográficamente.

Es recomendable consultar las fuentes nacionales e internacionales de información para estar en condiciones de realizar una investigación de mercado confiable y actualizada.

El exportador puede acudir al Centro Bancomext más cercano a su localidad para obtener la clasificación arancelaria de su producto en el Sistema armonizado y consultar las fuentes de información estadística de comercio exterior en México (importaciones y exportaciones), en forma

anual, acumulada y mensual; por valor y volumen; País de origen y/o destino; por fracción arancelaria entre otras variables.

“Los documentos necesarios para la exportación de frutas frescas a Estados Unidos de América son los siguientes:

- Certificado Fitosanitario Internacional (Dirección de Sanidad Vegetal jefaturas, Distritos de Desarrollo Rural de la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (SAGAR)
- Factura Comercial o factura pro-forma
- Pedimento de exportación
- Certificado de Origen
- Documento de embarque (guía aérea, conocimiento de embarque o carta de porte)
- Lista de empaque
- Determinación de la fracción arancelaria de exportación.

En el caso de la sandía, para gozar aún más de las preferencias arancelarias conviene aprovechar las fechas de importación optimas en Estados Unidos de América, descritas anteriormente.”<sup>96</sup>

---

<sup>96</sup> Estados Unidos sandía , papaya. BANCOMEXT, México 1999.pág. 8

## CAPITULO IV

### EFFECTOS JURIDICOS DEL TLCAN EN EL SECTOR AGROPECUARIO

#### INTRODUCCIÓN

Este Capítulo tiene por objeto establecer si el (TLCAN-NAFTA), a siete años de su implantación ha tenido beneficios para el sector agropecuario mexicano, así como señalar aquellas reformas legislativas que ha tenido dicho sector para adecuarse al TLCAN.

Recordemos que desde las negociaciones del TLCAN se señalaba que la inversión extranjera directa ayudaría a elevar los salarios y permitirá cerrar la brecha que existe en ese aspecto en relación con los Estados Unidos de América. Estos efectos dinámicos de la apertura comercial beneficiarán a los productores Mexicanos.

Asimismo, los impulsores de (TLCAN-NAFTA), prometieron nuevos beneficios y ganancias en cada una de estas áreas. - 200,000 empleos en Estados Unidos de América derivados del TLCAN por año, mejores salarios en México, un superávit comercial creciente de Estados Unidos de América con México, limpieza de las cuestiones ambientales y mejoras en las condiciones de salud a lo largo de la frontera .<sup>97</sup>

Por lo anterior, consideramos como fundamento los artículos 131 Constitucional y 1° de la Ley de Comercio Exterior.

El artículo 131 constitucional establece que "Es facultad privativa de la federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo

---

<sup>97</sup> Investigación hecha por Los Ciudadanos Públicos Observadores del Comercio Global (Public Citizen's Global Trade Watch)

y aun prohibir, por motivos de seguridad o de policia, la circulación en el interior de la republica de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia; pero sin que la misma federación pueda establecer, ni dictar, en el distrito federal, los impuestos y leyes que expresan las fracciones VI y VII del articulo 117".

"El ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación expedidas por el propio congreso, y para crear otras; así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el transito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional o de realizar cualquiera otro propósito en beneficio del país. el propio ejecutivo, al enviar al congreso el presupuesto fiscal de cada año someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida."

Por su parte, el artículo 1° de la Ley de Comercio Exterior establece lo siguiente:

"La presente ley tiene por objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población".

En este orden de ideas se destacan cuatro puntos importantes:

1. Producción y competitividad en el sector agropecuario mexicano.
2. Principales reformas legislativas aprobadas por el Congreso de la Unión en el sector agropecuario para adecuarse al TLCAN.

3. Oportunidades de empleo del trabajador mexicano dentro de dicho sector.
4. Nivel de vida del trabajador mexicano en el sector agropecuario.

A continuación trataremos de desarrollar la producción y competitividad en el sector agropecuario Mexicano.

#### **4.1 Producción y competitividad en el sector agropecuario mexicano dentro del TLCAN**

##### **4.1.1 Producción agropecuaria en México**

Entre los principales objetivos que México buscó en la negociación del sector agropecuario se encuentran:

- Ampliar y garantizar a sus exportadores el acceso al mercado de América del Norte;
- Abastecerse de insumos esenciales de calidad y a precios internacionales (como son los fertilizantes, agroquímicos y máquina agrícola);
- Mejorar la productividad y competitividad;
- Atraer la inversión nacional y extranjera;
- Generar empleos y salvaguardar el derecho del Estado para utilizar ciertos mecanismos de apoyo (subvenciones).

Lo anterior con el propósito de contribuir a elevar el nivel de vida de la población que participa en el sector agropecuario mexicano.<sup>98</sup>

En lo que respecta a la negociación de acceso al mercado, México consiguió que 61 y 88 por ciento de lo que Estados Unidos de América y Canadá importan de México, respectivamente, quedaran libres de arancel

---

<sup>98</sup> Leycegui, Beatriz, TLCAN ¿Socios Naturales?, Cinco años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Ed. Miguel Ángel Porrúa, México 2000. Pág. 74. (del artículo de Félix Vélez y José Serro)



desde el momento en que entró en vigor el Tratado. En contraste, la apertura del mercado mexicano se está dando de manera más gradual; 60 por ciento de las compras que realiza México de Estados Unidos de América y Canadá quedarán totalmente desgravados en 10 a 15 años contados a partir de 1994.

En lo que atañe a ciertos productos que estaban sujetos a permisos previos de importación, las partes del TLCAN se obligaron a sustituirlos por aranceles con un nivel de protección equivalente. Lo anterior también con el objeto de atender el compromiso contraído a nivel multilateral bajo el marco de la OMC. Estos aranceles, que se fijaron altos y con un periodo de desgravación largo para dar oportunidad a que los sectores más vulnerables fortalezcan su posición frente a la apertura, se aplican por lo general bajo el sistema de arancel cuota.<sup>99</sup>

A manera de ejemplo, en el caso del maíz México permite la importación de 2.5 millones de toneladas métricas por año libres de arancel (que aumenta 3 por ciento por año), y a las importaciones excedentes les aplica un arancel de 215 por ciento (que llega a cero en 15 años).

Cabe destacar que las condiciones establecidas en el TLCAN afectan a una sociedad como la nuestra, ya que el cupo de importación es una medida arancelaria que se está dando de manera irregular, entonces me pregunto ¿cuál ha sido la problemática?

El valor de los cupos de importación se fijó considerando los montos tradicionalmente importados. Sin embargo, México ha rebasado los cupos negociados en el TLCAN en años de sequía, tal fue el caso de 1996 y 1998.

---

<sup>99</sup> A 13.5 por ciento del comercio agropecuario se le aplica el sistema descrito. Hufbauer y Schott, NAFTA: An Assessment, institute for international economics, Washington, D.C. 1993

Por lo cual los cupos o cuotas han variado dependiendo de las necesidades de consumo en relación con la producción nacional. En la administración de los cupos ha sido indispensable conciliar los intereses tanto de productores como de consumidores, requiriendo para ello una visión de conjunto de mercado.

### **Participación del sector agropecuario en el PIB y en las Exportaciones**

De 1990 a 1998, la participación del sector agropecuario en el PIB fluctuó entre 5 y 7 por ciento, pudiéndose observar una tendencia decreciente en la medida en que el país evoluciona hacia una mayor industrialización.

### **Intercambio comercial con América del Norte**

Cabe señalar que Vélez y Cerro, al analizar lo ocurrido en el intercambio comercial de los productos agropecuarios durante los primeros años del TLCAN, aportan datos tanto del sector agropecuario "simple" o no "ampliado", que incluyen agricultura, silvicultura, ganadería y apicultura, como del "ampliado" que incluye también la agroindustria (alimentos y bebidas).

Entre los principales productos pertenecientes a alimentos y bebidas se encuentran: el azúcar, la cerveza, el café tostado, las carnes de ganado (excepto equino), jugo de naranja, legumbres y frutas preparadas y/o conservas, tequila y otros aguardientes. De esta manera se toman en cuenta los insumo nacionales del sector agropecuario que se incorporan en los productos agroindustriales.

En los primeros cinco años del TLCAN las exportaciones mexicanas de productos agropecuarias a sus socios comerciales se incrementaron 44.1 por ciento, pasando de 2,497 millones de dólares a 3,599 millones de dólares. Entre 1993 a 1997, las exportaciones agropecuarias de México crecieron en promedio a una tasa media anual de 7.58 por ciento,

mientras que las importaciones se incrementaron 10.72 por ciento en el mismo periodo. En lo que toca a la balanza comercial ampliada, en el periodo de referencia las exportaciones agropecuarias ampliadas crecieron a una tasa anual promedio de 10.9, y 10.1 por ciento las importaciones ampliadas, lo que revela una creciente integración vertical del sector.

En términos de la balanza comercial simple, de 1993 a 1998 se registraron déficit en todos los años, salvo en 1995, en el que se registró un superávit de 804.9 millones de dólares. En lo que toca a la balanza comercial ampliada, en tan sólo dos años el comercio de México fue superavitario durante el referido periodo, en 1995 y 1998.

#### **4.1.2. Producción agropecuaria en Estados Unidos de América**

##### **Comercio entre México y Estados Unidos de América**

A través del TLCAN se logró asegurar el acceso a Estados Unidos de América de los productos agropecuarios que tradicionalmente se destinaban a ese mercado, además de conseguir la exportación de otros que en el pasado no se exportaban en algunos casos por que se les había negado el ingreso.

Entre los productos que tradicionalmente no se exportaban a América del Norte, y que de 1993 a 1998 registraron importantes tasas de crecimiento, se encuentran: los espárragos, las uvas, las fresas, los dulces y las galletas, cuyo crecimiento fue de 249, 161, 123, 317 y 192 por ciento, respectivamente.

De esta manera, México se consolidó como el segundo proveedor más importante de productos agropecuarios de Estados Unidos de América, sólo superado por Canadá. De 1993 a 1997, su participación en ese mercado creció de 9 a 13 por ciento.

Durante el periodo 1993 a 1997, las ventas de productos agropecuarios mexicanos a Estados Unidos de América se incrementaron 44.4 por ciento en el sector simple (2,554.3 millones de dólares en 1998) en el sector ampliado. Sin embargo, en ese mismo periodo, la tasa anual de crecimiento de las exportaciones agropecuarias y de la agroindustria a Estados Unidos de América fue considerablemente menor a la tasa anual de crecimiento de las exportaciones totales de México destinadas a ese mercado 10.8 contra 19.1 por ciento. En el caso de las importaciones a la diferencia es menor, ya que las tasas anuales de crecimiento fueron de 9.95 por ciento contra 15.6 por ciento, respectivamente. Explican que “el menor crecimiento relativo del comercio sectorial se debe a la existencia de un comercio precedente que ya era significativo y, también a la relativa lentitud en la apertura de subsectores cuantitativamente importantes, como el maíz, el frijol y la leche en polvo”.

#### **4.1.3 Producción agropecuaria en Canadá**

##### **Comercio entre México y Canadá**

El intercambio comercial de México con Canadá en el sector agropecuario es considerablemente menor al que tiene con Estados Unidos de América. No obstante, el TLCAN ha contribuido a su crecimiento. Las exportaciones de México, simples o primarias y ampliadas, crecieron a tasas de 3.27 y 15 por ciento entre 1993 y 1998. En 1993, México exportó 24.6 y 3.41 millones de dólares del sector primario y ampliado, mientras que en 1998 estas cifras se elevaron a 28.9 y 69 millones de dólares respectivamente.

A la vez, las importaciones provenientes de Canadá crecieron a tasas menores aproximadamente la mitad de las tasas que registraron las exportaciones mexicanas a ese país. No obstante, el monto de lo que importa México de Canadá es por mucho superior a lo que le exporta. En 1993, importó 266.1 y 298 millones de dólares del sector primario y ampliado, incrementándose a 485.2 y 542.4 millones de dólares en 1998.

Por lo tanto, desde que entró en vigor el TLCAN, la balanza agropecuaria de México con Canadá tanto primaria como ampliada ha sido deficitaria. Entre los principales productos agropecuarios que exporta México a Canadá se encuentran la cerveza de malta, las guayabas, los mangos, los aguacates, los chiles y dulces, y, entre los que importa, están la semilla de canola, el trigo, los bovinos, el alpiste y la leche en polvo.<sup>100</sup>

- El comercio bilateral Canadá México aumentó significativamente a \$8.1 billones de dólares en 1997.
- Las exportaciones Canadienses a México crecieron de \$801 millones en e 92 a \$1.2 billones en el 97.
- Las importaciones Canadienses provenientes de México se dispararon de poco menos de \$3 billones en el 92 a \$7 billones en 1997.
- Las exportaciones agropecuarias de Canadá aumentaron de \$430 millones a \$450 millones, entre 1996 y 1997
- Las importaciones agropecuarias de Canadá permanecieron elevadas aún después de la devaluación del peso en 1994, elevándose de \$291 millones en 1995 a \$351 millones en 1997.

Las oportunidades Canadienses de exportación en este sector, hacia México, incluyen:

- **Granos y Oleaginosas:** En 1997, las exportaciones de trigo permanecieron como la segunda exportación Canadiense más importante hacia México, atrás de las oleaginosas.
- **Canola:** En 1997, Canadá exportó 490 mil toneladas de semilla de canola, con valor aproximado de \$207 millones. Esto representa un ligero incremento en valor y cantidad en relación a 1996, cuando se exportaron 470 mil toneladas, con valor de \$194 millones.

---

<sup>100</sup> Leycegui Beatriz, TLCAN ¿Socios Naturales? Cinco años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ITAM, Opinión de Félix Vélez y José Cerro, México 2000, Pág. 79.

- **Puerco:** Las exportaciones de puerco canadiense alcanzaron \$21.6 millones en 1994, bajando a \$2.6 millones en 1996, pero aumentando de nuevo a \$3.8 millones en 1997.
- **Otras cosechas:** las exportaciones de semillas para ave en 1996 totalizaron \$14.3 millones, pero bajaron a \$8.5 millones en 1997. En cebada, \$15.4 millones en 1996, y también bajaron a poco menos de \$4 millones en 1997. En ese año, las exportaciones canadienses de chícharo seco aumentaron ligeramente en relación a 1996.
- **Vegetales procesados:** El crecimiento esperado de 20% por año está dado principalmente por las papas fritas para hoteles, restaurantes y el sector institucional.
- **Genética de porcinos:** los productores mexicanos de cerdo están comprando nuevas razas y tecnología conforme su industria se sigue desarrollando.<sup>101</sup>

#### **4.2 Principales Reformas Legislativas en materia agropecuaria, aprobadas por el Congreso de la Unión de 1991 al mes de enero de 1995, para adecuar nuestra Legislación al TLCAN**

Las Reformas legislativas en materia agropecuaria encaminadas a la adecuación de nuestras leyes al TLCAN se han venido realizando desde hace algunos años entre las más importantes encontramos las siguientes:

##### **4.2.1 Reformas al artículo 27 de la Constitución Política Mexicana**

“Reformas al artículo 27 de la constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Reforma el párrafo tercero y las fracciones IV, XV Y XVII; deroga las fracciones X a XIV y adiciona los párrafos segundo y tercero de la fracción XIX. Esta reforma marca cambios fundamentales en la tenencia de la tierra con el propósito de proporcionar una mayor incertidumbre en la tenencia de ejidatarios, comuneros y pequeños propietarios;

---

<sup>101</sup> <http://www.agr.ca//itpd-dpci-ta5.htm>

mecanismos y formas de asociación para estimular una mayor inversión y capitalización en el campo. Para que se fraccionen sólo los predios que excedan a la pequeña propiedad, prescindiendo de la regulación extraordinaria y transitoria. Elimina los impedimentos a sociedades mercantiles para adquirir, poseer o administrar fincas rústicas. Define el concepto de pequeña propiedad forestal. Permite la participación de sociedades por acciones, regulando al mismo tiempo la extensión máxima. Suprime la prohibición genérica a las corporaciones civiles de poseer, tener en propiedad o administrar bienes raíces y reconoce la plena capacidad del ejidatario y también sus responsabilidades. Publicada en el diario oficial de la Federación el 6 de enero de 1992.

#### **4.2.2. Ley sobre la celebración de Tratados**

Ley sobre la celebración de Tratados, la cual pretende establecer un marco legal, que de manera eficaz y coordinada, permita al país integrarse en el nuevo contexto internacional y, en lo interno, dicta normas generales que permiten una mayor seguridad y coordinación en la actuación, que fuera de nuestras fronteras, realice cualquier dependencia o entidad federal estatal o municipal. Introduce el "Acuerdo Interinstitucional" que define como el convenio regido por el derecho internacional público, celebrado por escrito entre cualquier dependencia u organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, Estatal o Municipal y uno o varios órganos gubernamentales u organizaciones internacionales, cualquiera que sea su denominación, sea que derive o no de un tratado previamente aprobado. Limitando estos acuerdos a ser informados a la Secretaría de Relaciones Exteriores, para que ésta emita el dictamen correspondiente sobre la procedencia de suscribirlo y lo inscriba en el registro respectivo. *Diario Oficial de la Federación del 2 de enero de 1992.*

El Doctor Carlos Arellano García establece que los únicos órganos autorizados constitucionalmente para representar al país en los Tratados

Internacionales son: el presidente de la República y el senado de la República. Y añade que es muy peligroso que dependencias u organismos descentralizados de la administración pública Federal, actúen Estatal o Municipal actúen internacionalmente y generen compromisos que pudieran resultar inconvenientes. El Doctor opina que los Convenios Internacionales son entre Estados; y no debe prescindirse de la aprobación del senado.

#### **4.2.3 Ley Agraria publicada en el Diario Oficial de La Federación el 26 de febrero de 1992**

Ley Orgánica de los Tribunales Agrarios que propone la creación de tribunales agrarios autónomos para la solución de controversias en materia agraria publicada en el Diario Oficial de la Federación en febrero de 1992.

#### **4.2.4 Artículo 130 de la Ley Agraria**

En la Ley agraria la inversión en el campo está prevista en el artículo 130 de la misma y establece que las sociedades propietarias de tierras agrícolas, ganaderas o forestales no podrán tener una participación extranjera que exceda del 49 por ciento de las acciones o partes sociales serie "T".

#### **4.2.5 Artículo 18 de La Ley de inversión extranjera**

Ley de Inversión Extranjera nos dice que inversión neutra (el artículo 18 de la Ley de Inversión Extranjera) es la que únicamente otorga, respecto sociedades, derechos pecuniarios a sus tenedores y derechos corporativos limitados, sin conceder derecho de voto en sus asambleas ordinarias; pero no dice nada de los Consejos de administración, y respecto sociedades, derechos pecuniarios a sus tenedores y derechos corporativos limitados, sin conceder derecho de voto en sus asambleas ordinarias; pero no dice nada de los Consejos de Administración ,



#### **4.2.6 Artículo 130 de la Ley General de Sociedades Mercantiles**

Y respecto a estos consejos el artículo 130 de la Ley de General de Sociedades Mercantiles ya ha previsto esto y autoriza que las decisiones tomadas fuera de sesión de consejo, por unanimidad de sus miembros tengan, para todos los efectos legales, la misma validez que si hubieran sido adoptadas en sesión de consejo, siempre que se confirmen por escrito). Esto tiene por objeto como la propia Ley Agraria dispone, capitalizar al campo sin tomar en consideración si se trata de inversiones nacionales o extranjeras, mediante los requisitos que se establecen para su constitución en los casos de sociedades de producción rural cuya diferencia entre los demás tipos de asociación es la que al disolverse, los socios tendrán derecho a recuperar las tierras que aportaron para su creación.

En cuanto a los límites de extensión de la tierra que aportará cada socio, ésta no deberá de rebasar la pequeña propiedad individual en mayor extensión que el equivalente a 25 veces de acuerdo con el artículo 26.

La inversión extranjera en una sociedad de producción rural se registrará por los mismos requisitos que establece tanto la Ley de Sociedades Mercantiles como el Código Civil aplicable en materia federal así como son disposiciones supletorias en materia agraria, incluyendo las formalidades que se establecen cuando participan socios extranjeros, como la cláusula Calvo.

En cuanto a la tenencia de la tierra, como parte del capital de la sociedad, se debe de tomar en cuenta la Ley Agraria en vigor, ya que como lo comentamos anteriormente, el régimen de propiedad ejidal o comunal ya es susceptible de transmisión por cualquier acto jurídico incluyendo la propiedad privada.

#### **4.2.7 La Ley Orgánica de los Tribunales Agrarios**

Propone la creación de los Tribunales Agrarios para sustituir el procedimiento mixto administrativo que se seguía, por uno propiamente jurisdiccional a cargo de tribunales autónomos, para hacer más adecuado y eficaz el sistema de administración de justicia agraria, garantizando la seguridad jurídica en el campo y estableciendo mecanismos y reglas claras para la solución de controversias en materia agraria.<sup>102</sup>

#### **4.3 Oportunidades de empleo del trabajador mexicano en el sector agropecuario**

Como explicábamos anteriormente Los promotores del (TLCAN-NAFTA) prometieron beneficios para los Estados Unidos de América , Canadá y México. Las promesas - 200,000 nuevos empleos en Estados Unidos de América derivados del TLCAN o NAFTA por año, mejores salarios en México, un superávit comercial creciente de Estados Unidos de América con México, limpieza de las cuestiones ambientales y mejoras en las condiciones de salud a lo largo de la frontera - no se han materializado como se esperaba.

##### **4.3.1 El sector Agropecuario como fuente de empleo en México.**

Para darnos una idea de cómo está el trabajador Mexicano en este sector mencionaré tres investigaciones hechas por Televisa el 31 de julio, el primero y dos de agosto del 2001 tituladas azúcar amarga, los hombres del maíz y crisis del campo dulces problemas.

##### **Los hombres del maíz**

Ciudad de México, México, ago. 1, 2001.- La mecha se prendió en Sinaloa... Son los hombres de maíz... productores a quienes no les pagaron a tiempo sus cosechas...

---

<sup>102</sup> Villareal, Lucinda. Las Reformas Legislativas para el Libre Comercio, 2ª Ed., México 1998, págs.80-83.

“Si usted me pregunta qué vamos a hacer, lo que sea, pero no vamos a rendirnos... porque lo otro es la muerte para nosotros”, dice Alfonso Campos, integrante del Movimiento Agrícola Sinaloense.

Se le conoce como el granero de México... Es el estado de Sinaloa, el principal productor de maíz que vive una de sus peores crisis... Los productores cumplieron, prepararon la tierra, sembraron la semilla, levantaron la cosecha y vendieron su producto... Quienes no han cumplido son los distribuidores, quienes no les han pagado desde hace tres meses y aquí dicen que no hay para cuando...

Más de dos millones de toneladas de maíz se quedaron en las bodegas... El gobierno tuvo que meter las manos...

Se acordó pagar a mil 100 pesos la tonelada de maíz, directamente en el mercado... Y la Secretaría de Agricultura prometió un apoyo directo a los productores de 450 pesos por cada tonelada cosechada... en total: mil 14 millones de pesos...

El plazo para pagar a los productores vence el próximo viernes... En el ejido de La Vuelta, en Navolato, Manuel le enseña al "Güero", su hijo, las tierras que algún día serán de él... tres hectáreas... para sembrar maíz...

“De eso vivimos, pide prestado uno para sembrar y lo que siembra lo entrega y de plano no lo pagan al precio...”, asegura Manuel García, productor de maíz.

El "Güero" no lo sabe... pero su padre podría perder la tierra... El banco le presto 45 mil pesos... con ese crédito pudo levantar su cosecha: 25

toneladas... las vendió al comercializador... pero no le han pagado... y ahora no tiene como responder al banco...

“Mientras no me paguen estoy perdiendo yo, pagando intereses y la cosecha ya la entregué y eso es lo que me mortifica...

¿Le quitarán la tierra? “...Sí nos quitan la tierra, no hay salvación para uno...”, afirma Manuel García. Manuel dice que no le va a quedar de otra, que ir a buscar trabajo a Estados Unidos...

Francisco Valdés, es el hombre fuerte del ejido El Molino... siembra más de 100 hectáreas de maíz... Pero también está quebrado... Sus tractores están parados... Su tierra está sin cosecha...

“Esta usted produciendo maíz y le están importando maíz de mala calidad... ¿Pero se produce más barato allá? “...Porque está subsidiado y maíz de mala calidad como el amarillo y vienen y saturan el mercado... Y el que tenemos nosotros no lo podemos vender...”, afirma Valdés.

Para su cosecha pidió un préstamo de 400 mil pesos... Levantó más de 800 toneladas de maíz... Pero tampoco le han pagado... “Para mi es muy necesario que me paguen, tengo mis centavitos y pago mi deuda y ya no me amuelan los intereses... No tiene futuro el campesino en México, porque no hay quien le tienda la mano...”, Francisco Valdés.

En el caso del maíz, el problema no está en la producción, sino en la comercialización... pero... en el país de los ciegos... el tuerto es rey... “El mercado ahí está, lo que pasa es que los productores no encuentran, no saben...” Pero el mercado está para los coyotes, para los intermediarios, no para el productor...

“...El mercado está para todo mundo...” ¿Pero ahí se aprovechan los intermediarios? “...Se aprovecha el que puede aprovecharse y el que sabe aprovecharse, pero nadie le impide al productor organizarse para poder acceder a estos mercados...”, responde Javier Usabiaga, secretario de Agricultura.

Los productores piden precios de garantía para su maíz... “Los precios de garantía son totalmente inoperantes, los precios de garantía se terminaron en este país en 1985, desafortunadamente los productores no han querido aprender, no han sabido aprender que eso se terminó...”, agrega Usabiaga. El productor mexicano no tiene donde vender su cereal... porque el mercado está saturado por la importación de maíz de Estados Unidos... un maíz subsidiado... más barato... pero de mala calidad...

“Ustedes, el maíz, la tortilla que están comiendo es una tortilla de un maíz US-2, o sea es un maíz para los cerdos...”, dice Alfonso Campos, del Movimiento Agrícola Sinaloense.

Este año se importarán más de seis millones de toneladas de maíz de Estados Unidos... Así es el libre mercado...Y así es la vida de don Francisco y don Manuel, que sólo ríen cuando alguien les dice que también ellos pueden ser empresarios y competir en el libre mercado...

**Investigación realizada el 31 de julio de 2001.**

### **Azúcar amarga**

Entre los cortadores de caña, a lo lejos se escucha: “¡el campo está fregado! ¡está duro!... ¡Y quién lo fregó! se preguntan ¡Pues aquí el tiempo... porque como que nosotros no! contestan...”

Concepción ha trabajado toda su vida entre los cañaverales. Es cortador, el eslabón más débil en la cadena de la producción de azúcar.

La zafra le ha quitado lo único que tenía: su salud.

Y llorando explica: "55 años llevo yo de estar chambeando a todo vapor. Siento que mi cuerpo está desnutrido... esa es la cosa". Las jornadas son de 12 horas sin descanso. Para ganar tan sólo 22 pesos por tonelada de caña cortada.

A Concepción le da coraje "que no le den nada a uno que está jodido, por eso estamos aquí y no podemos reaccionar.

Aún así, Concepción sigue en la zafra porque no le queda de otra... Al igual que a su hijo... al igual que a su nieto...

"Llevamos nosotros una vida de perros, como nos maltrata la gente aquí", platica Hermilo, quien también es cortador de caña y sigue, "A nosotros nos pisotean y todo eso. Aquí no nos pagan buen salario. Nos roban todo, las toneladas de caña nos las roban ahí en el ingenio. Estamos acostumbrados a sufrir".

Ermilio acaba de cumplir 13 años. Y como él, muchos, como Nacho, ya saben lo que sus padres y sus abuelos aprendieron antes, que en el campo ni el azúcar les endulza la vida.

Ignacio, otro niño, llegó hace una semana y aclara que "sí, está pesado". Le preguntamos si le gustaba la zafra a lo que contestó que "No... es sólo para ganar dinero". Toda una generación de campesinos sin tierra, trabajando en parcela ajena haciendo rico al patrón, al hombre fuerte del ingenio.

Nunca nadie dijo que el trabajo del campo fuera fácil, pero para estos hombres y niños de los cañaverales, se hace más difícil. Trabajan desde

que aparece el alba hasta que cae la tarde y viven en carne propia el abandono del campo que durante décadas ha existido en este país.

### **Más que esclavos, campesinos**

A las 4 de la madrugada, un camión del ingenio "Dos Patrias" recoge a los cortadores para llevarlos al campo. Hay que quemar la caña y luego comenzar a cortar. El trabajo -agacharse con el machete, despuntar la caña, transportarla al ingenio- es duro y se hace más pesado con el sol.

Todo un día de labor ... de agacharse con el machete, de despuntar la caña, de transportarla al ingenio.... Al caer la tarde, los cortadores vuelven a las galeras. Parecen esclavos, pero son campesinos. Indígenas choles que apenas comen y que apenas duermen.

"Aquí no contamos con seguro, cuando se cortan se van, los mandan a curar y eso es todo pero no les reconocen ni un centavo" aclara Bartolo Álvarez, otro cortador.

Aquí, la vida sigue siendo igual que antes de la revolución. Durante toda la zafra, viven en casas de piso de tierra, con techos de lámina que dejan pasar la lluvia, y paredes de madera que guardan el sofocante calor. Sólo hay un baño para los 250 cortadores y no hay agua potable.

"El campesino ya se acostumbro a esta vida, a la chinga que lleva uno en el campo, por eso es que aguanta .." dice Bartolo. El tiempo transcurre entre un juego de naipes... aunque siempre los más débiles, los niños, caen primero.

Julio y María no lo saben, pero dentro de algunos años, pocos para su desgracia, cuando sus manos estén listas para el campo, también trabajaran en la zafra.

Y mientras, el ingenio no se detiene: la chimenea sigue lanzando humo negro, la caña se pesa, se lava, se tritura, se separa el bagazo y se procesa el endulzante para convertirlo en azúcar.

### **A la quiebra**

El "Dos Patrias", en el estado de Tabasco, es propiedad de la familia Jiménez Paoli. Opera desde hace más de 50 años, es uno de los más antiguos. Todavía utiliza máquinas de vapor y procesa más de 120 mil toneladas de caña... Y como muchos otros, está al borde de la quiebra.

Ulises Reyes, uno de los trabajadores de este ingenio lo ve de la siguiente manera: No nos queda de otra, es lo único que nosotros podemos hacer dar nuestra mano de obra, de lo contrario, no tenemos futuro..." Los obreros no lo saben, pero el ingenio "Dos Patrias" registró pérdidas por más de 15 millones de pesos en la zafra pasada. Ya no hay dinero. Preguntamos a Ermilio Herrán qué pasaría si cierran este ingenio. y contestó: "Lo que pasaría es que éste pueblo, Tlacotalpan se convertiría en un pueblo fantasma". Y la vida en otros ingenios del país no es muy diferente.

A las orillas del Río Papaloapan, en el estado de Veracruz, se encuentra el ingenio "San Cristóbal", el más grande del país, propiedad del empresario Enrique Molina, que hoy funciona de manera parcial. Debe a los productores, quienes protestan en la Ciudad de México.

Entre los obreros del ingenio también hay problemas, tienen tomadas las bodegas y advierten que bloquearán carreteras si no son atendidas sus demandas.

Clemente Pacheco, del sindicato azucarero explica: "hay muchas anomalías aquí, piden dinero a cuenta del ingenio pero no pagan nuestras



prestaciones y no dan reparto de utilidades, se lo lleva Enrique Ramos a Enrique Molina sobrino”.

Aseguran que el empresario Enrique Molina los traicionó.

Otro ingenio de Veracruz, "Las Glorias", también se mantiene bloqueado; los productores dicen que ya no aguantan más y exigen el pago de sus cosechas.

Sobre éste ingenio, Clemente Pacheco comenta: "este es el ingenio más rico del mundo, pero con los obreros más pobres y miserables que puede haber...."

Y Simón Vásquez, un productor de caña afirma: "Ya que tiempo tenemos de que nos iban a pagar y no pagan nada. Ya la familia esta agotada de su dinero....". Ahora se preguntan: "¿A quien le vamos a pedir".

Lo más paradójico es que este ingenio es propiedad de Carlos Seoane, presidente de la Cámara Nacional de la Industria Azucarera, que debe y no paga.

"Como es posible que siendo él el presidente de la cámara azucarera, su ingenio no tenga el dinero para pagarnos" se pregunta Vicente Domínguez, de la Unión Local de Cañeros. Al respecto, Javier Usabiaga, Secretario de Agricultura afirma: "Aquí hay una irresponsabilidad de los industriales de cumplir con sus compromisos de pago que debían haber hecho en tiempo y en forma..".

Pero entretanto, la industria azucarera enfrenta la peor crisis de su historia.

### **Industria azucarera, su peor crisis**

La industria azucarera enfrenta la peor crisis de su historia. De acuerdo con la Cámara Nacional de la Industria Azucarera, en nuestro país existen 61 ingenios azucareros que operan en 200 municipios y que generan empleos directos para más de 385 mil trabajadores de 15 estados de la República Mexicana. Actualmente el cultivo de la caña de azúcar ocupa el quinto lugar de la producción agrícola del país.

Este año, se espera moler 846 mil toneladas de caña y producir casi cinco millones de toneladas de azúcar.

El problema es que en México se produce más azúcar de la que se consume y, lo que es peor, es que los excedentes de producción se exportan a precios de remate.

Alberto Santos de Hoyos, de la Industria Azucarera, explica: "Los ingenios tenemos Azúcar pero no tenemos financiamiento. La caña se compra en seis meses y el azúcar se vende en 12 meses. Entonces hay que dar financiamiento al término de la zafra y poder pagar a los cañeros."

Los acuerdos paralelos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte permitieron la importación de alta fructuosa, un endulzante que le ha pegado a la producción nacional de azúcar.

"Si se detiene la entrada de alta fructuosa o de maíz americano para hacer alta fructuosa se acaba el problema de la sobre oferta. Nosotros sentimos que el gobierno mexicano de manera unilateral, como lo hace Estados Unidos de América, tiene que cerrar la frontera de México a la importación de alta fructuosa", insiste Santos de Hoyos.

Los ingenios azucareros buscan financiamiento para pagar el almacenamiento del azúcar que se acumula en sus bodegas y para liquidar a los cañeros que siguen esperando su dinero, que suma 4 mil 500 millones de pesos.

Por su parte, Javier Usabiaga, Secretario de Agricultura, explica que ya existen los recursos y están canalizados a los productores. "Pero este sistema de financiamiento tiene una particularidad: no se puede usar un solo centavo que no sea para el pago de los cañeros. Entonces yo creo que el gobierno está resolviendo el problema".

Pero en los ingenios la vida camina hacia atrás. Los empresarios están quebrados, los productores de caña siguen sin recibir su dinero y en el campo, el cortador de caña vive como esclavo.

No hay duda, en México, el azúcar es cada vez más amarga.

A siete años de firmado el Tratado de Libre Comercio (TLCAN) entre Estados Unidos de América, Canadá y México ya se ven las consecuencias.

Carlos Seoane, presidente de la Cámara Nacional de la Industria Azucarera, reconoció que el TLCAN ha tenido que ver con el decremento del campo mexicano.

Los antecedentes provienen que desde hace siete años, Estados Unidos cerró las puertas de nuestros azucareros.

"La industria ha tenido que resistir cinco años con importantes excedentes, exportándolos al mercado mundial, que es un mercado de precios muy reprimidos, porque es un mercado de excedente en donde se tiene que asumir fuertes pérdidas", expresó Carlos Seoane.

El gobierno de Estados Unidos de América decidió no respetar lo firmado en el tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) impidiendo darle acceso a los excedentes del azúcar mexicano.

“La industria tiene excedentes del orden de 600 mil toneladas por año y sólo nos han dado acceso este año para 100 mil toneladas”, informó Carlos Seoane.

Jesús Vizcarra, presidente del Consejo Nacional Agropecuario aseguró que al presupuesto destinado al sector se ha recortado en 59% dando como resultado un déficit en la producción y exportación del sector en los últimos diez años: “y de tener destinado 47 mil millones al campo en el 90, en el 2000 se tenía solamente 19,500 millones de pesos volcados al campo”.

La sobre oferta estacional de productos generó que los precios en la producción bajaran. Los granos básicos decrecieron 35% la carne de aves presenta disminución de 39% y los productos pecuarios bajaron 21%.

### **Crisis del Campo, dulces problemas (investigación realizada el 2 de agosto de 2001)**

“Las importaciones de piña han pegado de manera muy sensible a la fruta mexicana”

Loma Bonita, México, ago.2, 2001.- se llama “cayena”...es la piña reina... una fruta dulce que poco a poco ha perdido su sabor...

Se le conoce como la capital de la piña...Es Loma Bonita, en los límites entre los Estados de Oaxaca y Veracruz... Tierra fértil para que nazca este fruto... El problema es que en los últimos meses se han quedado en el

campo miles de toneladas de piña pudriéndose debido a que no hay mercado para los productores, además de que las importaciones de piña le han pegado de manera muy sensible a la fruta mexicana...

Rafael estudia odontología... Pedro estudia veterinaria... Dos estudiantes que dejaron las aulas para trabajar en el campo...

“La producción está excelente, el problema es el mercado, no se puede vender la piña porque está siendo importada piña de afuera...”, explica Rafael Martínez, productos de piña.

“Nos han dicho que están comparando jugo que viene de otros países...” agrega Pedro Martínez, productor de piña.

Para esta familia la situación es crítica... o recuperan la cosecha de piña o se acaba el dinero para que Rafael y Pedro sigan estudiando...

“Uno siembra con la esperanza de que quizás para el próximo año se levanten los precios, que esté mejor o esté cambie, pero al ver que todo sigue igual, quién sabe qué vamos a hacer ahora...”, dice Pedro Martínez.

El problema de los piñeros del municipio de isla, en Veracruz, es que invierten más de lo que ganan...

Aproximadamente en una hectárea de piña se invierten 45 mil pesos, si una hectárea de piña te está dando 60 toneladas y la estás vendiendo a 200 pesos no sacas absolutamente nada...

Ahí están Rafael y Pedro... tratando de salvar la piña que les queda... pero a unos 20 kilómetros de distancia... la unión de productores de la cuenca del Papaloapan realizan una reunión de emergencia...

Son productores de piña... quebrados... Endeudados...

“Yo nada más quiero decir una cosa, que se haga una mesa de trabajo para la problemática de la cartera vencida, porque los de Banrural son unos ¡cabrones!... es la verdad...”, señala uno de los productores.

El subsecretario de Agricultura intenta calmar los ánimos...

“El Gobierno Federal no tiene un cheque para cada uno, no lo tiene y esa no es la solución... Si ustedes quieren que se les reponga lo perdido, yo los ayudo a buscar quien carajos hizo el problema... ¡no fuimos nosotros!..., afirma el subsecretario Víctor Villalobos.

Pero entre los piñeros hay desconfianza...

Gelasio, campesino de toda la vida, ya no cree en las promesas...

“Para eso los mandan, para que nos vengan a dar como una pastilla para que nos calmemos, pero esto no va a tomar calma, porque hoy el campesino ya abrió los ojos...” dice Gelasio Chávez, productor de piña.

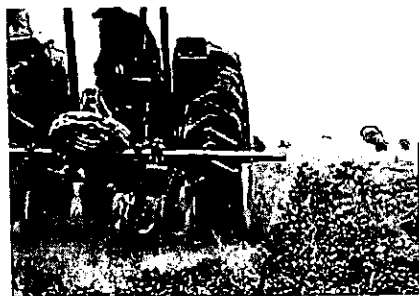
“El problema es que el precio se les ha caído, definitivamente hemos detectado que hay importación de latas de piña, lo cual dejó la piña sin cosechar...”, agrega el funcionario federal.

El Gobierno ha fijado un impuesto mayor a las importaciones de piña enlatada... una solución parcial a los problemas que enfrentan los productores... para quienes la piña dulce... ha perdido su sabor...

“Muchas veces tenemos que dejar la piña que se pudra en el campo, porque ya como quien dice un perdido el mar se bota, ¡estamos perdidos!...”, agrega Gelasio Chávez.

De lo anterior se desprende que el campo mexicano está atravesando una de sus peores crisis; como observábamos, no sólo la industria azucarera y el maíz tienen problemas sino también la mayoría de los productos agrarios en México, como es el caso de la piña y el café. Además que tanto empresarios como trabajadores no están recibiendo ningún beneficio con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte ya que los salarios no han aumentado y los empresarios están quebrados, agregándole además la competencia desleal a la que se han visto sujetos el campo mexicano por parte de Estados Unidos de América y Canadá en los últimos años.

“Como podemos observar el impacto del TLCAN en el sector agropecuario mexicano durante sus primeros años de vigencia ha sido reducido. Esto en gran medida debido a que los problemas del campo, en muchas instancias, trascienden el ámbito del comercio y del Tratado”.<sup>103</sup>



Agricultura. / FOTO: ARCHIVO EDITORIAL

#### **4.3.2 El sector Agropecuario como fuente de empleo en Estados Unidos de América.**

Recientes encuestas de opinión muestran que la mayoría de los Norteamericanos están conscientes del pobre desempeño del tratado. Al

preguntarles por su opinión, los ciudadanos comunes califican al TLCAN como reprobado en cuanto a beneficiar el interés público, y como “excelente” si se trata de calificar cómo han aumentado los beneficios para las grandes empresas.

- 66% de los Norteamericanos creen que los tratado de libre comercio entre Estados Unidos de América y otros países le cuestan empleos a los Estados Unidos de América.
- 66% de los Norteamericanos creen que el TLCAN-NAFTA ha ayudado a los grandes empresas.
- 73% de los Norteamericanos creen que TLCAN-NAFTA no ha ayudado a los negocios pequeños en los Estados Unidos de América
- 58% de los Norteamericanos están de acuerdo en que el comercio exterior ha sido malo para la economía Norteamericana porque las importaciones baratas han costado empleos y salarios en los Estados Unidos de América.
- 81% de los Norteamericanos dicen que el Congreso no debería aceptar acuerdos comerciales que dan a otros países la capacidad de dar la vuelta a las leyes Norteamericanas de seguridad para el consumidor, trabajador o el propio ambiente.
- Por primera vez, los Norteamericanos dicen que el déficit del comercio en los E.U. es el factor económico más importante que enfrenta la nación, por encima de impuestos, el déficit del presupuesto federal y la inflación. En 1993, sólo 7% de los Norteamericanos pensaban que el déficit comercial era el problema económico más importante de los E.U., dejando atrás el desempleo, el déficit federal y los impuestos. <sup>104</sup>

---

<sup>103</sup> LEYCEGUI, BEATRIZ. TLCAN, SOCIOS NATURALES, ITAM, México, 2000, pág. 79.

<sup>104</sup> Investigación hecha por Los Ciudadanos Públicos Observadores del Comercio Global (Public Citizen's Global Trade Watch). Traducción hecha por Alma Rosa Chavarría Becerril.



## Agricultura

Dicen las encuestas en Estados Unidos de América que la agricultura en los Estados Unidos de América está en crisis. Las políticas de "libre mercado libre comercio" para los granjeros, en los años 90, han destrozado a los productores de trigo, fruta de invierno y vegetales. Y han atado las manos de los políticos, previniendo que salvaguarden a granjeros de los Estados Unidos de América del *dumping* que ha resultado de eventos recientes como la depreciación de la moneda en Canadá y la supresión de la demanda mundial de bienes, causadas por la crisis financiera asiática. Además, como resultado del TLCAN, ahora fuerzan a los productores de los Estados Unidos de América a competir con los productos de México, en donde el negocio agrícola, - no el granjero ni el consumidor - se beneficia de salarios más bajos y de estándares menos rigurosos en cuanto a residuos de pesticida, contaminación bacterial y otras amenazas potenciales de la salud pública. Mientras tanto, desde el TLCAN o NAFTA, el número de pequeños granjeros en Estados Unidos de América ha bajado en nueve por ciento mientras que el porcentaje de las economías basadas en agricultura que están en, o cerca del nivel de pobreza federal se ha elevado súbitamente a 93%. Los precios del consumidor final en el renglón de alimentos, sin embargo, no han bajado.



Vñedos en Paso Robles, California, 2001

## **El volumen de Comercio Agrícola se eleva, mientras que el ingreso de los agricultores Baja**

Un consenso entre agricultores de los tres países del TLCAN está emergiendo en relación a los efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte sobre el comercio agrícola. Mientras que las exportaciones agrícolas han aumentado bajo NAFTA o TLCAN, ni los granjeros en Canadá, México o los Estados Unidos de América. han conseguido ventajas que se traduzcan en un aumento en su estándar de vida. Durante los primeros años del TLCAN o NAFTA, las exportaciones de Estados Unidos de América a Canadá y México crecieron 35%, pero los ingresos netos del agricultor han seguido siendo iguales. De hecho, 45% de los pequeños y medianos agricultores de los Estados Unidos de América. vieron disminuciones reales en su ingreso. Durante ese mismo período, las exportaciones agrícolas canadienses a los Estados Unidos de América crecieron 57%, pero el nivel de ingreso agrícola en Canadá no ha llegado a los niveles que tenían en 1986.



*Cultivos de Naranja, Santa Paula California, 2001*

## **¿Dónde está la carne de Res? Los precios finales no han caído bajo NAFTA o TLCAN**

En teoría, los cortes en aranceles y la nueva competencia bajo el TLCAN supone beneficiar a los consumidores reduciendo costos. Estos ahorros suponen trasladarse de productores a las plantas de empaque, a los

minoristas y en última instancia a los consumidores. En un número de casos importante bajo el TLCAN, los precios de consumo se han elevado.

- La declinación del 62% en los precios de la carne de cerdo en los Estados Unidos de América. no pudo llegar a los consumidores, que ahora pagan más una libra de cerdo de lo que costaba hace cinco años - incluso después del ajuste de inflación.
- El precio del jitomate se ha elevado 16% en términos reales desde que el TLCAN entró en efecto en 1993.
- En Canadá, los productores reciben \$60 por cerdo, que cuesta \$3.200 para el consumidor final.
- **El superávit Comercial Agrícola en Estados Unidos de América Disminuye Bajo Nafta o TLCAN:** En los últimos cinco años, el superávit comercial agrícola mundial para los Estados Unidos de América. ha crecido. Sin embargo, desde 1993, el superávit agrícola de los Estados Unidos de América con México y Canadá ha bajado 66% bajo NAFTA
- **Los jitomates de NAFTA:** Bajo el TLCAN, las importaciones mexicanas del tomate han aumentado 63%. Entre 1993 y 1998, más de 100 agricultores del tomate de Florida han quebrado, y 24 plantas de empaque han cerrado. La pérdida de los agricultores del jitomate ha costado a la agricultura de Florida \$1 Billón de dólares. Durante el mismo período, los precios de consumo para los tomates crecieron en 16%.

**Dicen los Americanos que los agricultores en los Estados Unidos de América no pueden competir con el sueldo de \$6/día en México**

93% de las coles de Bruselas consumidas en los Estados Unidos de América. crecen en California – pero no por mucho tiempo. Según Steve Bontadelli, productor de las coles de Bruselas de California en tercera generación, “Es cuestión de hacer cuentas. En México, pagan a los

trabajadores \$6/día. Eso es lo que se paga por hora aquí. Así no se puede competir". De 1993 a 1998, la importación de coles de Bruselas de México aumentó 49%.

- **EL TLCAN expone a los agricultores de los Estados Unidos de América a la depreciación de la moneda canadiense:** Las prohibiciones de NAFTA o TLCAN en las cuotas de importaciones y los aranceles *snap-back* (aranceles que golpean de regreso los productores locales son amenazados por el *dumping* de bienes en el mercado de los Estados Unidos de América han hecho a los granjeros de los Estados Unidos de América. y a productores de carne vulnerables a la inundación de importaciones baratas de Canadá. La moneda de Canadá ha sufrido una depreciación de 11% concluido el último año, haciendo las importaciones agrícolas canadienses mucho más baratas. Esto ha lastimado mucho al agricultor en Estados Unidos de América, en especial al productor porcícola que han visto caer los precios del puerco 62% desde 1997. Esto ha sido atribuido en parte a la influencia de cerco canadiense, que han aumentado desde un nivel de 670,000 cabezas antes de NAFTA en 1992, a unos 5 millones para finales de 1998. Aún más, los precios del cerdo para el consumidor permanecieron sin cambio respecto al año pasado, y han aumentado 6% en términos reales desde 1993.

- **El Trigo Canadiense Inunda el Mercado de los Estados Unidos de América:** Antes del Acuerdo de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos de América en 1988 y el TLCAN o NAFTA, las importaciones canadienses de trigo a los Estados Unidos - un importante productor exportador de trigo - eran virtualmente cero. siete años después de la entrada de NAFTA o TLCAN, los Estados Unidos de América. son el mercado de exportación número dos del Canadá. Las importaciones de los Estados Unidos de América del trigo canadiense aumentaron 2,000%, a 1.45 millones de toneladas,

de 1990 a 1997. La inundación canadiense del trigo ha tomado su cuota de los agricultores de los Estados Unidos de América., y han sido detenidos por el TLCAN para imponer nuevas cuotas, impuestas al trigo canadiense en 1994.



*Vinedos en Cambria, California, 2001*

- **Según la investigación realizada el único Ganador Del Negocio agrícola Bajo el TLCAN** han sido grandes empresas del negocio agrícola, que explotan las importaciones baratas tasadas debajo del mercado para llevar abajo los precios locales de bienes tales como trigo, cerdo y ganado. Las provisiones del TLCAN o NAFTA de acceso al mercado se aseguran de que Estados Unidos de América importe el trigo canadiense, aun cuando la producción del grano en los Estados Unidos de América sea muy alta. Un observador detecta la misma práctica con las importaciones tasadas debajo del mercado para el ganado: " los empacadores de carne de res de Iowa están trayendo ganado canadiense adentro y lo están utilizando para llevar el mercado contra nuestra propia gente. No habría ningún Tratado de Libre Comercio de América del Norte sin corporaciones multinacionales. No es precisamente que alguien despertó un día y dijo ¡abramos las fronteras!"

Como podemos apreciar, los Norteamericanos no están muy contentos con el TLCAN; según estudios realizados el único ganador del negocio agropecuario bajo el TLCAN han sido las grandes empresas, ya que los pequeños empresarios y los trabajadores del campo no se han visto beneficiados por el TLCAN - NAFTA; es más, aseguran que la agricultura en Estados Unidos de América está en crisis debido a las políticas de libre mercado que en los 90's destrozaron a los productores de trigo, fruta de invierno y vegetales.

De acuerdo a un consenso hecho entre agricultores de los tres países miembros del TLCAN se ha observado que las exportaciones agrícolas han aumentado bajo el TLCAN - NAFTA, pero ni los granjeros en Estados Unidos de América, Canadá y México, han conseguido ventajas que se traduzcan en un aumento en su estándar de vida; no sólo es, sino que los pequeños y medianos agricultores han visto disminuciones reales en su ingreso.

#### **4.3.3 El Sector Agropecuario como fuente de empleo en Canadá**

El sector agropecuario en Canadá, es uno de los sectores más antiguos de su economía, arraigado profundamente a su historia y cultura, siendo una de las industrias más dinámicas y de alta tecnología en el mundo.

Los cambios en el sector agrícola han tenido relativamente poco impacto en Canadá. Las provisiones del TLCAN en agricultura, entre Canadá y Estados Unidos de América son sólo una continuación de lo que tenían acordado cuando la FTA entró en vigor el 1 de Enero de 1989, y un comercio libre de cargas en casi todos los bienes agrícolas se alcanzó entre los dos países el 1 de Enero de 1998. Canadá y México por su parte, alcanzaron un acuerdo bilateral en cuanto al acceso a mercado para estos productos. El acuerdo contiene un programa para la eliminación de tarifas, que terminará en una erradicación de las mismas para ambos

países para el 2003, con excepción de los aranceles para lácteos, aves y productos derivados de huevo. <sup>105</sup>

El componente bilateral Canadá – Estados Unidos de América del TLCAN se inició prácticamente desde el 1 de enero de 1989, al momento en que entró en vigor el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos de América.

El intercambio de bienes y servicios entre Estados Unidos de América y Canadá es importante para el primero, pero para el segundo es vital. Lo mismo sucede en el sector agrícola, pues 50% de las exportaciones canadienses de origen agrícola van hacia Estados Unidos de América, mientras que 35% de las importaciones canadienses en ese rubro provienen de Estados Unidos. Por su parte, 11% de la exportación estadounidense en este sector va hacia Canadá y 19% de sus exportaciones provienen de ese país. <sup>106</sup>

#### **4.4. Nivel de vida del Trabajador Mexicano en el Sector Agropecuario**

El miércoles 8 de agosto del 2001, la SAGARPA hizo las siguientes puntualizaciones:

Durante las últimas décadas el sector ha presentado las siguientes deficiencias estructurales:

**Baja calidad de vida de la mayoría de sus habitantes** por: baja productividad, baja participación en el valor final de los productos, escasa orientación al mercado y nula protección a las cadenas productivas.

---

<sup>105</sup> [www.agri.ca//itpd-dpci/ta5.html](http://www.agri.ca//itpd-dpci/ta5.html)

<sup>106</sup> Economic Research Service. NAFTA: year two Beyond. NAFTA-5, ERS. USDA. Washington, D.C. abril de 1996.

**Provocando:** Desorden de los mercados, colapso del sistema financiero rural, mínima inversión en el campo, falta de congruencia entre el desarrollo nacional y el proyecto para el campo, falta de visión de largo plazo.

**Resultando en:** Un problema estructural con inequidad entre los actores.

A la vez informó que entre los objetivos se encuentran:

- La dignificación de la gente del campo para que la sociedad rural deje de ser el sector más rezagado del desarrollo nacional.
- Privilegiar las soluciones de fondo sobre las de coyuntura política, sin dejar de atender estas últimas.
- Aumentar el ingreso, mejorando la eficiencia productiva primaria e incrementando la participación en el valor agregado de los productos primarios.
- Cambiar las condiciones de vida de la población rural para incorporarlas plenamente al desarrollo del país.
- Y lograr un desarrollo integral y sostenible del sector.

Dentro de las acciones que conforman la política para el campo a largo plazo del actual gobierno se encuentran:

- **PROCAMPO Mas Humano**, eliminando normas, menos trámites, redondeando a una hectárea, anticipando el pago a la siembra y confiando en el productor.
- **Una comercialización mas transparente y honesta**, dando el pago directo a los productores y anunciado antes de la siembra.
- **Integración de las cadenas productivas**, buscando que el productor retenga el mayor valor posible y eliminando intermediarios.



- **Desarrollo y promoción de los mercados**, fortaleciendo el consumo interno y promoviendo los productos agropecuarios para que el consumidor tome conciencia del valor de los productos mexicanos.
- **Administración de las importaciones bajo una óptica de protección al productor nacional**, privilegiando la comercialización de las cosechas nacionales
- **Capitalización rural**, mediante transferencias de recursos que permitan a los productores acceder a un nuevo status productivo.<sup>107</sup>

Como podemos observar, no se ha cumplido con los objetivos establecidos en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN-NAFTA), ni con el artículo 1 de la Ley de Comercio Exterior, los cuáles señalaban se incrementaría la competitividad de la economía nacional, aumentaría las oportunidades de inversión en los Estados partes, se crearían nuevas oportunidades de empleo, se mejorarían las condiciones laborales y se elevarían los niveles de vida en sus respectivos territorios.

#### **4.5 Propuestas concretas para solucionar los problemas del sector agropecuario en México**

1. La Revisión del Capítulo VII sección A del TLCAN, ya que el sector agropecuario no fue defendido correctamente al momento de las negociaciones del TLCAN, por lo que se han venido dando prácticas desleales que han originado que el sector no tenga rentabilidad.
2. La creación de una ley del sector agropecuario, que regule a todo el sector y que sirva de base para cualquier Tratado o acuerdo internacional.
3. Evitar la competencia desleal (dumping-subsidios) por medio de mecanismos más efectivos.

---

<sup>107</sup> La Jornada, miércoles 8 de agosto de 2001.

4. Mejorar la productividad media del trabajo en el campo. La productividad media del trabajo en el campo es la cuarta parte del promedio nacional. Según datos de 1995, 21.8 por ciento de la población económicamente activa del país ubicada en el campo, apenas generó 5 por ciento del producto interno bruto.
5. Garantizar por medio de una ley el cumplimiento del TLCAN.
6. Mejorar las fuentes de financiamiento en este sector ya que en nuestro país los créditos son escasos, caros y a corto plazo.
7. Mejorar la productividad de la tierra, ya que el rendimiento promedio por hectárea de los principales cultivos del país es mucho menos al rendimiento que existe en Estados Unidos de América y Canadá.
8. Adoptar una política agropecuaria adecuada, que genere mayores incentivos para la inversión y el cambio tecnológico.
9. Regular las condiciones del Trabajador agropecuario en México, referente a (salario, jornada de trabajo, seguro medico y demás prestaciones a las que tiene derecho cualquier trabajador mexicano.
10. No podemos pensar en soluciones a largo plazo, como las ya mencionadas por la SAGARPA ya que nuestro sector agropecuario esta pidiendo a gritos ser escuchados.

## CONCLUSIONES

1. Para efectos de este Trabajo se ha identificado que el sector agropecuario significa hablar de objetos tangibles, en el comercio exterior de origen animal y vegetal, como se considera en diferentes ordenamientos jurídicos multilaterales y regionales, entre ellos diversos acuerdos de la OMC (Artículos derivados del GATT de 1994, Acuerdo sobre Agricultura, El Acuerdo sobre subvenciones y medidas de Salvaguarda y Acuerdo sobre Obstáculos técnicos al comercio a nivel regional y diversos tratados de libre comercio.
2. En el acuerdo de agricultura de la OMC se clasifican como productos agropecuarios los del capítulo I al 24 del sistema armonizado de designación y codificación y mercancías, productos que son clasificados de igual forma en la Ley del Impuesto General de Importación y la Ley del Impuesto General de Exportación, clasificados en diversas fracciones arancelarias.
3. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) Se suscribe de origen con una desigualdad ya que la naturaleza jurídica varía desafortunadamente entre los tres Estados miembros. Para México, es un Tratado y para Estados Unidos de América es sólo un acuerdo congresional, por lo que al recordar el principio de supremacía constitucional (artículo 133 de la Constitución Mexicana y artículo 6°, párrafo 2° de la Constitución de Estados Unidos de América), podemos observar que tiene menor jerarquía el acuerdo congresional que el Tratado. Además Canadá y México suscribieron la Convención de Viena sobre derecho de los Tratados, en cambio Estados Unidos de América no ha ratificado dicha Convención. Sin embargo, hay que recordar que a principios de año, Estados Unidos consideró que la

Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados de 1969 es una fuente de derecho válida para este objetivo de interpretar el TLCAN, conforme lo señala el panel que revisó el caso sobre servicios de transporte transfronterizo, número de expediente EUA-MEX-98-2008-01 en su nota 92. Cabe destacar, que al suscribir Canadá la Convención de Viena, se asimila en general a México, aunque tiene diferencias respecto a sus regiones o provincias, recordando que en Canadá conviven 2 sistemas jurídicos, el del civil law, que rige en la provincia de Quebec, y el del common law, que impera en las demás provincias.

4: A raíz de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, se han venido dando otros Tratados, tomando como fuente el TLCAN, Es importante resaltar que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ha venido tomando en cuenta al Sector Agropecuario, gracias a esto el TLCAN ha servido de antecedente para la regulación de dicho sector entre los demás Tratados. se establecieron zonas de libre comercio con otros países del mundo: Chile en 1992 (D.O.F. 23 de diciembre de 1991) , Colombia y Venezuela en 1995 (D.O.F. 9 de enero de 1995) el cual regula al sector agropecuario en su capítulo V (Grupo de los Tres), Costa Rica, encontramos que el Sector Agropecuario esta regulado en el capítulo IV de este Tratado y Bolivia en 1995 (D.O.F 21 de junio de 1994) el cual regula al sector agropecuario en su capítulo IV, Nicaragua en 1998, observa al sector agropecuario en su capítulo IV , Chile (1998), El Salvador, Guatemala y Honduras, en el capítulo IV de este Tratado se encuentra la regulación del sector agropecuario y finalmente los Tratados de Libre Comercio con la Unión Europea e Israel, haciendo notar que sólo están interesados en los sectores que han logrado mayor desarrollo tecnológico en nuestro país, por

supuesto no estamos hablando del sector agropecuario, por lo que no esta regulado.

5. Las negociaciones en materia agropecuaria se presentaron entre una de las más difíciles del Tratado, no solamente por las posturas encontradas entre los tres países, sino también por las grandes diferencias sociales que existen entre el agro mexicano y los Estados Unidos de América y Canadá; pese a estos problemas se pudo llegar a un acuerdo en materia agropecuaria y de esta manera fue posible la regulación comercial entre los tres países. Por su parte el resultado de estas negociaciones están reguladas en El Tratado de Libre Comercio TLCAN en sus capítulos III, VII, XIX Y XX, entre lo más importante se desprende lo siguiente: que Bajo el TLCAN, todas las barreras no arancelarias al comercio agrícola entre Estados Unidos de América y México, se han ido eliminando. Adicionalmente, muchos aranceles, se eliminaron de inmediato, mientras que otros se han postergado en periodos de 5 a 15 años. Todas las reglamentaciones para el sector agropecuario, quedarán implementadas en el año 2008. Para industrias sensibles a la importación, los periodos largos de transición y protecciones especiales permitirán un ajuste ordenado para comerciar libremente entre ambos países.

6. EL TLCAN reconoce que los apoyos internos son de vital importancia para el sector agropecuario. Los países firmantes se comprometen a establecer políticas de apoyo que tengan un efecto de distorsión mínimo o inexistente sobre el comercio o producción. Esto quiere decir las partes van a cooperar para lograr en el contexto del GATT, la eliminación multilateral de los subsidios a la exportación de los productos agropecuarios y reconocen, con relación a la zona, que no es apropiado que una de las partes

otorgue subsidios a la exportación de un producto agropecuario exportado al territorio de una parte cuando no existan otras importaciones subsidiadas de este producto al territorio de esa otra parte. Las reglamentaciones agrícolas del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos de América y Canadá, en vigor desde 1989, fueron incorporadas al TLCAN, bajo estas reglas, todos los aranceles que afecten al comercio agrícola entre Estados Unidos de América y Canadá, con pocas excepciones para bienes cubiertos por cuotas arancelarias fueron eliminadas en el año 1998. México y Canadá lograron un acuerdo bilateral en cuanto al acceso al mercado de productos agrícolas. Este acuerdo eliminó la mayoría de los aranceles ya sea de inmediato o en periodos de cinco, diez o quince años. Los aranceles entre ambos países relacionados con el comercio de lácteos, aves, huevo y azúcar fueron mantenidos.

7. El procedimiento de Revisión previsto en el capítulo XIX (artículo 1904) del TLCAN, lo lleva a cabo un panel binacional el cuál, va revisar la legalidad de las resoluciones definitivas dumping-subsvenciones en este caso para el Sector Agropecuario, dictadas por la autoridad administrativa competente. De los casos presentados bajo este procedimiento, podemos observar, que si los objetivos de este procedimiento eran en el sentido de ayudar al sector agropecuario, se considera que se ha destacado el desgaste del sector, debido ha errores de la autoridad, ya que al pasar por un procedimiento administrativo e imponer cuotas compensatorias y luego pasar a la revisión, se han tenido que eliminar esas cuotas basándose el panel en los criterios de revisión previstos en el artículo 238 del Código Fiscal de la Federación "criterios de legalidad", por lo que nos preguntamos nuestra autoridad esta preparada para el "criterio de legalidad".

8. Bajo el TLCAN, la eliminación de esquema arancelario en el comercio de Canadá y los Estados Unidos de América, que se encuentra en su acuerdo bilateral de libre comercio, permanece igual para su comercio agrícola. Como resultado, todos los aranceles en productos agrícolas fueron eliminados en enero de 1998, con excepciones limitadas para importaciones de los Estados Unidos de América en lácteos, cacahuates, mantequilla, azúcar y algodón. Las cuotas arancelarias Canadienses permanecen para lácteos, aves de corral, huevos, y margarina.
  
9. En lo que atañe a ciertos productos que estaban sujetos a permisos previos de importación, las partes del TLCAN se obligaron a sustituirlos por aranceles con un nivel de protección equivalente. Lo anterior era con el fin de atender el compromiso contraído a nivel multilateral bajo el marco de la OMC. Cabe destacar que las condiciones establecidas en el TLCAN afectan a una sociedad como la nuestra, ya que el cupo de importación es una medida no arancelaria que se esta dando de manera irregular, entonces nos preguntamos ¿cuál ha sido la problemática?.
  
10. Se llevaron a cabo diversas Reformas a la Legislación Mexicana para adecuarse al TLCAN en materia agropecuaria, entre las más importantes encontramos: el artículo 27 de la constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Reforma el párrafo tercero y las fracciones IV, XV Y XVII; deroga las fracciones X a XIV y adiciona los párrafos segundo y tercero de la fracción XIX, Ley sobre la celebración de Tratados, Ley Agraria publicada en el Diario Oficial de La Federación el 26 de febrero de 1992 y La Ley Orgánica de los Tribunales Agrarios.

11. Según la investigación realizada en Estados Unidos de América, el único ganador del negocio agropecuario bajo el TLCAN, han sido las grandes empresas ya que los pequeños empresarios y los trabajadores del campo no han sido beneficiados por el (NAFTA) o TLCAN es más aseguran que la agricultura en Estados Unidos de América está en crisis debido a las políticas de libre mercado que en los 90 destrozaron a los productores de trigo, fruta de invierno y vegetales.
12. Se observó que las exportaciones agropecuarias han aumentado bajo (NAFTA), pero ni los agricultores en Estados Unidos de América, Canadá y México, han conseguido ventajas que se traduzcan en un aumento en su estándar de vida.
13. De las investigaciones realizadas al campo, encontramos que el campo mexicano esta atravesando una de sus peores crisis, como observábamos no sólo la industria azucarera y el maíz tienen problemas si no también la mayoría de los productos agrarios en México, como es el caso del café. Además que tanto empresarios como trabajadores no están recibiendo ningún beneficio con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte ya que los salarios no han aumentado y los empresarios están quebrados, agregándole además la competencia desleal a la que se han visto sujetos el campo mexicano por parte de Estados Unidos de América y Canadá en los últimos años.
14. Como podemos observar, no se han cumplido con los objetivos establecidos en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN-NAFTA), ni con el artículo 1 de la Ley de Comercio Exterior, los cuáles señalaban se incrementaría la competitividad de la economía nacional, aumentaría las oportunidades de



inversión en los Estados partes, se crearían nuevas oportunidades de empleo, se mejoraría las condiciones laborales y se elevarían los niveles de vida en sus respectivos territorios.

## BIBLIOGRAFIA

- AGUILAR, BERNAL, GUILLEN, VIDAL, El capital Extranjero en México, Editorial Nuestro Tiempo, México 1986.
- ARELLANO GARCIA CARLOS. Derecho Internacional Público, México 1997, Ed. Porrúa.
- CALVA , JOSE LUIS. Probables efectos de un Tratado de Libre Comercio en el campo Mexicano, 3ª. edición, Editorial Fontamara, México, 1994.
- CARDERO, MARIA ELENA. ¿Qué ganamos y qué perdimos con el TLC? Editorial siglo veintiuno editores, México 1996.
- GUEVARA NIEBLA, GILBERTO, GARCIA CANCLINI, NESTOR, coordinadores. La Educación y la Cultura ante el Tratado de Libre Comercio, Nueva Imagen, México , 1992.
- GUTIERREZ ESPADA CESAREO. Derecho Internacional Público, Ed. Porrúa, México 1992.
- HERNANDEZ, LAURA. Comercialización Internacional de los Servicios en México, McGraw-HILL, México, 1998.
- H. BLIX. Treaty-making power (1960); P. Reuter, Introduction to the law of Treaties (1989); A.D. McNair, The Law of treaties (rev. ed 1986); J.A. Grenville and B. Wasserstein, The Major International Treaties since 1945 (1988).

- How NAFTA will affect U.S. agriculture: hearing before the committee on Agriculture, Nutrition, and Forestry, United States Senate, One Hundred Third Congress, first session, on the effect of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) on U.S. agriculture, September 21, 1993.
- OVALLE PIEDRA, JULIETA. La Responsabilidad Civil por Productos en México, Canadá y Estados Unidos. UNAM, México 2001.
- LEYCEGUI, BEATRIZ y FERNÁNDEZ DE CASTRO, RAFAEL. TLCAN ¿Socios Naturales?, Editorial, MIGUEL ANGEL PORRUA, México 2000.
- LUSTING BOSWORTH, LAWRENCE, COMPILADORES, Economía Mexicana. El impacto del libre Comercio en América en América del Norte, centro de Investigación y Docencia Económicas, México, 1993
- MALPICA DE LA MADRID, LUIS. ¿Qué es el GATT?, Ed. Grijalbo, S.A. de C.V. Cuarta edición, México, 1986.
- MANZELA, JOHN. México & Nafta: The Real Impact.
- NAFTA : Year Two & Beyond, U.S Department of Agriculture
- ORTIZ AHLF, LORETTO. Derecho Internacional Público, Escuela Libre de Derecho, México 1993.
- PACHECO MARTINEZ FILIBERTO. Derecho de la Integración Comercial, México, ED. Porrúa, México, 1998.

- SCHETTINO, MACARIO. TLC Tratado de Libre Comercio ¿Qué es y como nos afecta ?, Grupo Editorial Iberoamérica, 1994.
- SCHWENTESIUS RINDERMAN RITA y GÓMEZ CRUZ MIGUEL ÁNGEL. TLC y agricultura ¿Funciona el experimento?, México 1998.
- Trade and Migration: NAFTA and Agriculture (Policy Analysis in International Economics, No 38) Philip L. Martin. Paperback (October 1993)
- VILLAREAL, LUCINDA, Las Reformas Legislativas para el Libre Comercio 2ª. Edición, Editorial PAC, México 1998.
- WEINTRAUB, SYDNEY. MATRIMONIO POR CONVENIENCIA, TLC: ¿INTEGRACIÓN O DIVORCIO DE ECONOMÍA?, EDITORIAL DIANA, México, 1994.
- WITKER, JORGE. Compilador El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Tomos I y II, Universidad Nacional Autónoma de México, 1993.
- WITKER, JORGE y JARAMILLO GERARDO. El Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México, UNAM, 1991.
- WITKER, JORGE y HERNÁNDEZ, LAURA. Régimen Jurídico del Comercio Exterior en México, UNAM, México, 2000.
- WITKER y Otros. Aspectos jurídicos del Tratado Trilateral de Libre Comercio, Universidad Nacional Autónoma de México, México 1992.

### **Legislación Internacional**

- Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Capítulo VII Sección A. (DOF 20 de diciembre de 1993)
- Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 GATT (DOF 30 de diciembre de 1994)
- Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (DOF 30 de diciembre de 1994)
- Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias de 1994 (DOF 30 de diciembre de 1994)
- Acuerdo sobre Agricultura de 1994
- Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio de 1994.

### **Legislación Mexicana**

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

### **Leyes**

- LEY DE COMERCIO EXTERIOR, publicada en el diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 1993.
- REGLAMENTO DE LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR. Publicada en el diario oficial de la Federación de 1993.
- LEY DE CELEBRACIÓN DE TRATADOS DE 1992.
- LEY AGRARIA publicada en el diario oficial de la Federación el 26 de Febrero de 1992.
- LEY ORGÁNICA DE LOS TRIBUNALES AGRARIOS, publicada en el Diario Oficial de la Federación en Febrero de 1992.
- LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA, Diario Oficial de la Federación del 27 de diciembre de 1993.
- LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES.

## **Publicaciones**

- Guía Básica del Exportador, 7ª, Edición, Bancomext. México 1999.
- Estados Unidos Sandía, papaya, piña y coco, Bancomext, México 1999.

## **Legislación Americana**

- United States Constitution
- NAFTA U.S. Foreign Agricultural Service
- U.S. Department of Agriculture

## **Legislación Canadiense**

- Canada Constitution
- Agriculture and Agri-food Canada

## **Internet**

- [www.secofi-snci.gob.mx/tratados/tlcan](http://www.secofi-snci.gob.mx/tratados/tlcan)
- [www.cañst-science.org](http://www.cañst-science.org)
- [www.upci.gob.mx](http://www.upci.gob.mx)
- [http://laws.justice.gc.ca/en/const/c1867\\_e.html#legislative](http://laws.justice.gc.ca/en/const/c1867_e.html#legislative)
- <http://ffas.usda.gov/itp/policy/nafta/nafta.html>
- <http://www.agr.ca//itpd-dpci-ta5.html>
- [http://laws.justice.gc.ca/en/const/c1867\\_e.html#legislative](http://laws.justice.gc.ca/en/const/c1867_e.html#legislative), Constitución del Canadá.