



875209

UNIVERSIDAD VILLA RICA

ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE DERECHO

**“ANÁLISIS DE LAS BARRERAS COMERCIALES
ESTIPULADAS POR EL PROTECCIONISMO
DENTRO DEL TLCAN”**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN DERECHO

PRESENTA:

Norma Guadalupe Díaz Muñoz

DIRECTOR DE TESIS:

Lic. Bertha Patricia Gómez González

REVISOR DE TESIS:

Lic. Marina de los Angeles Hernández Bernal



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

“INDICE”

INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO UNO METODOLOGICO	
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	4
1.2 JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA.....	4
1.3 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.....	5
1.3.1 OBJETIVO GENERAL.....	5
1.3.2 OBJETIVO ESPECIFICO.....	5
1.4 FORMULACIÓN DE LA HIPÓTESIS.....	6
1.5 IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES.....	6
1.5.1 VARIABLE INDEPENDIENTE.....	6
1.5.2 VARIABLE DEPENDIENTE.....	7
1.6 TIPO DE ESTUDIO.....	7
1.6.1 INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL.....	7
1.6.1.1 BIBLIOTECAS PÚBLICA.....	7

1.6.1.2 BIBLIOTECAS PRIVADAS.....	8
1.6.1.3 BIBLIOTECAS PARTICULARES.....	8
1.7 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN EMPLEADAS.....	8
1.7.1 FICHAS BIBLIOGRAFICAS.....	8
1.7.2 FICHAS ICONOGRAFICAS.....	8

CAPITULO DOS ANTECEDENTES COMERCIALES ENTRE MÉXICO, CANADA Y ESTADOS UNIDOS

2.1 Relaciones comerciales entre México y el TLCAN.....	10
2.2 Relaciones comerciales entre Estados unidos y México en el TLCAN.....	20
2.3 Relaciones comerciales entre Canadá y México.....	27

CAPITULO TRES BARRERAS COMERCIALES

3.1 Barreras Políticas al Desarrollo.....	34
3.2 El Proteccionismo.....	39
3.3 Cuotas Compensatorias.....	46
3.4 Subvención.....	50
3.5 Dumping y Antidumping.....	54

CAPITULO CUATRO APERTURA COMERCIAL A PRODUCTOS AGRÍCOLAS

4.1 Sector Agrícola.....	67
4.2 Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.....	80
4.3 Medidas al Salvaguarda al Sector Agrícola.....	94
4.4 Sistemas Agroindustriales del Norte de México.....	98
Conclusiones.....	126
Bibliografías	
Legisgrafías	
Iconografía	

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación consta de Cuatro Capítulos, el Primer Capítulo trata de la Metodología de la investigación, el cual es compuesto por el planteamiento del problema, la formulación del problema, así como la justificación en la cual se da una breve explicación de lo que es el Licenciado en Derecho y como puede aplicarse al ramo del comercio exterior, en especial en este tema de investigación.

Además de hacer hincapié a la delimitación de objetivos ya que estos se subdividen a la vez en objetivo general y objetivo específico, formulación de hipótesis, determinación de variables que se subdividen en variable independiente y la dependiente, el tipo de estudio en el que se desarrollo este análisis la cual fue básicamente documental, utilizando como técnicas de investigación fichas bibliográficas e iconográficas.

El segundo capítulo de esta exposición toca los temas referentes a las relaciones comerciales que se han tenido con Estados Unidos y Canadá.

El capítulo tercero hace referencia a que las barreras comerciales surgen a través de las barreras políticas de cada país, sin embargo existen otras circunstancias económicas como lo son el proteccionismo, cuotas compensatorias, las subvenciones, que aplica cada uno de ellos, además de las prácticas de dumping y antidumping que se realizan en el ámbito comercial.

El cuarto capítulo hace mención de las barreras impuestas al comercio, haciendo que la apertura comercial de productos agrícolas, se exhiba de manera perjudicial, ya que no permite que haya un amplio desarrollo al tener que cumplir con ciertos requisitos, como las medidas sanitarias y fitosanitarias; medidas de salvaguarda que se efectúan con apego a lo pactado en el Tratado, este punto es fundamental para que este sector lleve a cabo la certificación y validez de lo acordado y así los productos del campo de México se vean beneficiados y no entren en desventajas con los productos de campo de los países miembros.

Al mismo tiempo se hace mención a los sistemas agroindustriales del Norte de México y se dan ejemplos de las empresas que trabajan con los productos del campo mexicano y que cumpliendo con los requisitos de calidad.

Exponiendo al final las conclusiones, las recomendaciones, anexos, bibliografías, legisgrafías e Iconografías

CAPITULO PRIMERO

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACION

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

¿Cómo pueden afectar las barreras comerciales a México en el sector agrícola dentro del TLCAN?

1.1. JUSTIFICACION DEL PROBLEMA

El licenciado en Derecho como profesional universal de las técnicas jurídicas brinda un asesoramiento a la defensa de los derechos e intereses públicos y

privados mediante la aplicación de reglas y normas jurídicas para apoyar a la misma profesión.

En la actualidad se han dado cambios sobre todo en Derecho Internacional Público como el Derecho Internacional Privado, en Comercio Exterior, y el Derecho Económico, referente al sector agrícola; por tanto es necesario e importante realizar un análisis al Tratado de Libre Comercio de América del Norte en lo que concierne a la apertura comercial en productos del campo, ya que este tema es de suma relevancia, porque ha despertado suficiente interés al desarrollo económico, político y social en México.

Al mismo tiempo se hace mención de las barreras comerciales que se ven estipuladas por el proteccionismo comercial en este Tratado para que las empresas dedicadas a este sector no se vean afectadas en su infraestructura económica.

1.2. DELIMITACION DE OBJETIVOS

1.3.1. Objetivo General

Analizar los aspectos mas importantes sobre las barreras comerciales enfocadas en el sector agrícola, para obtener una explicación clara, sencilla, accesible y de fácil comprensión para todas aquellas personas que se dediquen a exportar hacia América del Norte con el fin de tener conocimientos previos de como pueden ser

afectadas con la apertura comercial en el Tratado del Libre Comercio con América del Norte.

1.3.2. Objetivos Específicos

1.3.2.1 Conocer la apertura comercial de productos agrícolas del Tratado del Libre Comercio con América del Norte.

1.3.2.2 Identificar que barreras comerciales afectan la apertura comercial para dar acceso al mercado.

1.3.2.3 Reconocer las políticas y programas agrícolas en el Tratado del libre Comercio con América del Norte.

1.4 FORMULACION DE LA HIPÓTESIS

Las Barreras Comerciales afectan al sector agrícola dentro del Tratado del Libre Comercio ya que no se puede acceder a un mercado libre sin que se vea protegido por estas barreras y entrar al mundo de la globalización económica.

1.5 IDENTIFICACION DE VARIABLES

1.5.1 Variable Independiente

Lograr permitir al sector agrícola llevar a cabo políticas y programas con los cuales sus productos no se vean afectados y puedan entrar a la apertura comercial que les facilite la exportación de sus productos.

1.5.2 Variable Dependiente

Con el Tratado de Libre Comercio las Barreras Comerciales siguen existiendo en el sector agrícola en México, teniendo como resultado una afectación a este ámbito día con día.

1.6 TIPO DE ESTUDIO

1.6.1 Investigación Documental

La forma en que se realizó esta investigación fue apoyada en diversos libros, Revistas, Periódicos en su mayoría de Comercio Exterior, Economía, Política, etc. Por lo que se acudió a diversas bibliotecas ubicadas en la entidad; también se investigo en medios electrónicos como el Internet.

1.6.1.1 Bibliotecas Públicas

- Biblioteca de la Universidad Veracruzana "USBI" ubicada en la calle Santidad Juan Pablo II, en la Ciudad de Boca Del Río, Ver.
- Biblioteca Jurídicas de la **UNAM**, localizada en www.juridicas.unam.com.mx
México, D.F.

1.6.1.2 Bibliotecas Privadas

- Biblioteca de la Universidad Autónoma Villa Rica, ubicada en Progreso, en la ciudad de Boca del Río, Ver.

1.6.1.3 Bibliotecas Particulares

- Biblioteca propiedad de Norma Guadalupe Diaz Muñoz, ubicada en Patrimonio Nacional, Colonia Estatuto Jurídico, en la Ciudad de Boca del Río, Ver.

1.7 TÉCNICAS DE INVESTIGACION EMPLEADAS

Se utilizaron en esta investigación fichas bibliográficas, fichas de trabajo y textuales, cumpliendo los requisitos metodológicos señalados para su realización.

1.7.1 Fichas Bibliográficas

Las fichas bibliográficas contienen nombre del autor, título del libro, edición, editorial, fecha y lugar de impresión. Así como también se tomaron de varios textos citas.

1.7.2. Fichas Iconográficas

Se visitaron diversas páginas de Internet en relación a temas de Comercio Exterior, Economía, Políticas y Programas al Campo, etc. Elaborando las respectivas fichas informáticas que contienen la dirección de la página web (sitio de Internet), el nombre del autor de la página y el título del tema consultado

CAPITULO SEGUNDO
ANTECEDENTES COMERCIALES ENTRE MÉXICO,
CANADA Y ESTADOS UNIDOS

2.1 RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y EL TLCAN

En 1994, Estados Unidos, Canadá y México pusieron en movimiento el Tratado de Libre Comercio el cual concedería libertades y privilegios, además de eliminar barreras arancelarias y no arancelarias y haría más fácil el intercambio entre las tres naciones.

En la década anterior apenas superada la crisis de la deuda externa y la debacle del petróleo mundial, México entendió que la globalización era un reto el que tenía

que lograr estratégicamente, así como pasar de un nacionalismo proteccionista a la convivencia en la llamada idea global, planteando interrogantes y objetivos políticos sin precedentes.

A tres años de su incorporación al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), y a seis de que entrara en vigor el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, comprometido con la apertura económica y con la competencia de mercados, México entre todos los países es el que más está integrado al mercado internacional, además de haber establecido once acuerdos de libre comercio que le involucran 32 países y tres continentes, en los últimos años ha triplicado su comercio con el exterior reduciendo substancialmente su dependencia de las divisas petroleras.

Sin embargo, "...se ha consolidado que después de los diez años de operación los resultados del convenio han sido benéficos para ambas naciones y se especificó que las exportaciones de Estados Unidos a México, han crecido en ese lapso 258%. El dinamismo comercial entre Estados Unidos, México y Canadá a crecido a una tasa anual promedio del 12% "¹

La Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, menciona que existen datos de que uno de cada diez dólares que los estadounidenses gastan en lo exterior lo hacen comprando productos mexicanos.

¹ Información Secretaría de Economía www.economia.gob.mx/?p=1175

México ha desplazado a Japón como el segundo socio comercial de Estados Unidos, desde la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN).

Así mismo la Unión Americana es el primer inversionista en México, en lo que va del periodo 1994-2000 las 12,355 empresas con capital estadounidense invirtieron en el país 43 mil millones de dólares.

México es el cuarto socio comercial de Canadá, después de Estados Unidos y Japón y Reino Unido, además los canadienses son la cuarta fuente de Inversión Extranjera Directa (IED) en el país.

Con estos datos se indica que el comercio total entre los tres países de América del Norte aumento 128% en dicho lapso, más de 370 mil millones de dólares.

El comercio bilateral a partir del Tratado de libre comercio con América del Norte (TLCAN) se ha incrementado sustancialmente, al pasar de 81 mil millones de dólares en 1993 a 242 mil millones para 2001 y 2002.

México, Estados Unidos y Canadá aceleraran la desgravación arancelaria para un conjunto de productos que representan unos cinco mil millones de dólares en comercio anual entre los tres países, la medida rige desde el 1ro. de enero de 2002, confirmaron los gobiernos miembros del acuerdo.

Esta aceleración abarca sectores importantes como el calzado y el automotor, y a decir de la Secretaría de Economía (SE), en México propiciará un incremento en el comercio y la inversión. Además de involucrar otros productos como pulpa de madera y equipo de construcción.

Entre las ramas productivas beneficiadas con esta medida, esta el calzado, altamente generadora de empleo y en donde prevalecen las micro, pequeñas y mediana empresas.

De acuerdo con el informe que ofrece la Secretaría de Economía, en el paquete acordado, México solo aceleró un año de desgravación originalmente pactada en este año (2003), con un arancel de 2% a exportaciones originarias de Estados Unidos, que únicamente representan 530 mil pares de zapatos 2.6 millones de dólares, mientras la Unión Americana adelantó seis años de desgravación originalmente convenida para el año 2008 a exportaciones mexicanas que representan 22.2 millones de pares (51 millones de dólares) y que enfrentan aranceles de entre 17.5% y 22.4 %.²

En la industria automotriz también se ha visto grandes beneficios, ya que la desgravación tanto en exportaciones de México a Canadá como en importaciones

² Secretaría de Economía "Exportación Anual", <http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/CYODC02.doc>

a México provenientes de Estados Unidos y Canadá estaba pactada para enero de 2001, entrando en vigor en el 2002 y pagándose con un arancel del 1 %.³

La situación económica de los Estados Unidos últimamente, trae como consecuencia que el crecimiento de México se de a la baja, de tal manera que podrían ubicarse de un 2.6 % o hasta un 2.5% dato que prevé el Banco de México; ya que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), nos da el dato del segundo trimestre de este año (2003), de mantener sus expectativas de llegar hasta un tres por ciento del crecimiento al cierre de 2003, considerándose que es una posición cabalmente de política.⁴

Aunque cabe la posibilidad de que se den factores fortuitos que conciernen más a Washington que México, los cuales podrían favorecer que el crecimiento llegue a un 3% en este año (2003), pero esto solo será posible en la medida que la economía de Estados Unidos mejore el corto plazo.

La economía de los Estados Unidos desde el cuarto trimestre del año 2002 y durante el primer trimestre del 2003, han afectado directamente las expectativas de crecimiento en el país, existe una latente advertencia de que en el caso de que Estados Unidos enfrente una recesión, corran el riesgo que dichas expectativas

³ Información de la Secretaría de Economía. www.economia.gob.mx/pics/p/p11777AUTDIC02.doc

⁴ Datos de la Secretaría de Hacienda www.shcp.gob.mx/ieo/index.html

de crecimiento económicas de México se vean reducidas aun más, de lo previsto hasta caer al 1.8 por ciento.⁵

Por otro lado el Fondo Monetario Internacional (FMI), estima que México, es uno de los países de Latinoamérica con mejor posición para enfrentar posibles desajustes externos este año, en que se estima que el crecimiento será del 2.3%.⁶

No obstante cabe mencionar que existen riesgos y debilidades que persisten, en especial por el potencial impacto que puedan tener tanto el desempeño económico en Estados Unidos como los precios mundiales de petróleo. Ahora bien, es cierto que el desempeño mexicano ha sido bueno a través de este último período de desaceleración, sin embargo su posición es débil frente a los que suceda con su mayor socio comercial en el TLCAN que es Estados Unidos.

Se tiene por meta oficial que México alcance el 3% del PIB (Producto Interno Bruto) que es aun factible, mientras que el Banco de México ubica las expectativas en un 2.5%.

México, se ha convertido en el octavo exportador mundial y el segundo país que recibe mayor inversión extranjera directa (IED), las economías emergentes gracias al Tratado de Libre Comercio, también se reflejan en el hecho de que el comercio

⁵ Datos de la Secretaria de Hacienda, www.shcp.gob.mx/ieo/index.html p20

⁶ Barrera Rubén, " Yahoo! Noticias-Negocios/Notimex" <http://www.yahoo.com.mx/noticias/html>

trilateral crezca una tasa promedio de 13% cada año y que México haya desplazado a Japón como segundo socio comercial de Estados Unidos, como se había comentado con anterioridad.

Otro punto es que este Tratado de América del Norte (TLCAN) con Canadá y Estados Unidos es de particular relevancia debido a que ha permitido a México integrarse y competir exitosamente en el mercado norteamericano. Hoy cada vez son mas compañías alrededor del mundo que ven a México como parte del mercado de Norteamérica, al igual que sus inversiones sean similares a las que tienen lugar en Canadá o Estados Unidos.

Norteamérica es una de las regiones comerciales más dinámicas e integradas del mundo; aproximadamente una tercera parte del comercio total de la región se realiza entre los socios de este Tratado.

La integración respaldada por el TLCAN ha creado cadenas productivas sólidas y eficientes, que reúnen a los inversionistas de los países miembros del TLCAN con proveedores y consumidores de diversos sectores dentro y fuera de la región, la formación de cadenas productivas que vinculen a productores de principio a fin es uno de los retos de la actual administración.

Esto genera un objetivo importante para México, que se ve en la necesidad inaplazable de que la actividad exportadora genere encadenamientos crecientes

con el resto de la economía. Según diversas estimaciones, la producción mexicana aporta solo del 2 al 4% de los insumos totales requeridos por la industria exportadora, a lo cual se le añade el valor agregado por la mano de obra.

En fin las premisas y propuestas que le dieron origen al TLCAN han logrado un éxito a la economía mexicana incluso por encima de lo que se hubieran previsto los pronósticos más optimistas.

Hay una gran incógnita en las exportaciones mexicanas que es si podrán mantener un ritmo acelerado de crecimiento y duplicar su participación en el Producto Interno Bruto (PIB) cada cinco o seis años, como ha sucedido en la práctica de la década pasada, pero aunque esto no ocurriera, el problema es que las exportaciones, su dinámica y monto le permitan al país adquirir las importaciones requeridas a través del tiempo, cubrir los altos costos de la deuda externa pública y privada además de remitir utilidades al exterior.

Se ha dicho de que el Tratado no resolverá por si mismo los problemas estructurales de la economía mexicana pero cabe destacar que, muy probablemente sin el Tratado México tendría mayores dificultades para resolver esos problemas.

En el siglo XXI, el desarrollo económico y social del país hace necesario mantener la dinámica exportadora, pero al mismo tiempo trata de diversificar sus mercados

internacionales y fomentar el mercado interno con una actualizada estrategia competitiva de sustitución de importaciones.

El crecimiento económico de México descansa en ámbitos de producción atados al exterior, en los cuales genera solamente una sexta parte del Producto Interno Bruto (PIB), este es importante en el curso de los últimos años, el mercado interno del país ha estado sujeto a severas condiciones de política económica entre otros aspectos, el escaso financiamiento con elevadas tasa de intereses cuya preocupación esencial es mantener bajo control las variables macroeconómicas fundamentales destacadas por el comportamiento general de los precios y el tipo de cambio.

En el modelo exportador que tiene México, no ha sido capaz de generar un crecimiento económico de pleno empleo, como lo hizo el modelo industrial en sustitución de importaciones en décadas pasadas, conforme con la calificada consideración lacónica, concluye el actual modelo de industria exportador de México la cual es dinámica, pero cuenta con un bajo poder de arrastre y lento motor de crecimiento interno lo que causa, la desarticulación productiva y la destitución ineficiente de importaciones.

También es importante mencionar los objetivos del Tratado porque son de suma importancia para llevar a cabo el intercambio comercial además de conocer las limitaciones y derechos que tiene cada miembro de éste, para cumplir sus metas

y comprobar que sean afines a los objetivos que se mencionaran más adelante, con el fin de realizar la comercialización de sus productos al que se encuentran suscritos defendiendo sus derechos y aceptando sus responsabilidades para el desarrollo de cada uno de los integrantes al TLCAN.

De acuerdo con lo anterior mencionaremos sus objetivos:

- Eliminar las barreras aduanales y facilitar los intercambios fronterizos de bienes y servicios;
- Asegurar las condiciones para una competencia justa dentro de una zona de libre comercio;
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión dentro de los tres países miembros;
- Establecer la protección y la aplicación adecuada de los derechos de propiedad intelectual en cada uno de los territorios;
- Adoptar los procedimientos eficaces de puesta en marcha, de administración conjunta y de solución de litigios; y
- Fortalecer la cooperación trilateral para extender los beneficios del Acuerdo.

Como punto final cabe reafirmar que desde la entrada en vigor del TLCAN en 1994, el comercio bilateral entre México y Estados Unidos, se ha mas que triplicado, creciendo a una tasa promedio anual de 16.7 %, como consecuencia México es el segundo mercado más grande para los productores estadounidenses, y uno de los socios comerciales mas dinámicos de los Estados Unidos.

2.2 RELACIONES COMERCIALES ENTRE ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO EN EL TLCAN

Para México es primordial tener las relaciones comerciales con su vecino del Norte y gracias a la integración del TLCAN sus intercambios de productos y servicios han sido muy importantes ya que el comercio de México es de un 70% con Estados Unidos y es por eso que México se ubica como su principal socio comercial. "...De las 10 multinacionales mas importantes seis tienen capital 100% extranjero, por ejemplo, GENERAL MOTORS de México, DAIMLERCHRYSLER de México, CIFRA Y SUBS, NESTLE de México, CONSORCIO G GRUPO DINA, GRUPO KODAK, INDUSTRIAS JHON DEERE, SEARS ROEBUCK DE MÉXICO, SONY, SAMSUNG y dos mas son fusiones de este, además la industria

maquiladora en México esta, financiada en un 55% por capital netamente norteamericano.”⁷

Con el Tratado de Libre Comercio, México pretende facilitar las relaciones comerciales con sus vecinos del Norte tratando de asegurarse, el mercado de sus productos y la eliminación de las barreras que Estados Unidos había puesto, sin embargo no se ha logrado, Estados Unidos, no ha estado cumpliendo con lo establecido por el TLCAN, sigue imponiendo barreras a la introducción de algunos productos mexicanos como lo son el arroz, maíz, papa fresca, cultivo de algodón entre otros que impide su venta y comercialización.

Por lo demás el TLCAN fue creado como la panacea que daría solución a las crisis internas y externas del país.

Lo que destaca en este Tratado es la importancia que tiene para México el comercio en los Estados Unidos quien es uno de los principales socios comerciales, además de que es el que más invierte capital en tierras mexicanas.

En el siglo XIX tuvo contacto comercial y político con Estados Unidos, del cual ha recibido siempre las influencias y las políticas de ese país lo cual repercuten en las cuestiones internas de México. En la historia el intercambio comercial entre los

⁷ Mendiola, Gerardo, “Las Empresas más Importantes de México 500”, Revista Expansión, México, Julio 21, 1991 Año XXX, Núm. 770 p394-432

países se ha reflejado perennemente⁸ que el más fuerte es Estados Unidos y que México constantemente se ha supeditado a él.

La economía mexicana depende, en gran escala de las decisiones de su vecino del Norte de las represalias que este emprende sobre ciertos productos nacionales y de la actitud que tome frente al intercambio comercial.

En la década de los años ochentas, el modelo de desarrollo económico de México estaba basado en un mercado interno protegido por barreras arancelarias, el Estado era regulado por las actividades económicas y era también propietario de grandes cantidades de empresas. Cuando México entra al GATT en 1986 esta política proteccionista tuvo que cambiar, y con la firma del Tratado se ingresó al mercado internacional y se lograron aumentar las exportaciones no petroleras, superando así, la etapa de la exportación de un solo producto.

Poco a poco la relación con Estados Unidos sufrió innovaciones, desde mediados de la década de los ochentas el gobierno movió del proteccionismo a los mercados de difícil acceso⁹ y la búsqueda de una política exterior autónoma que se identificaba, a la integración económica y la cooperación con los vecinos del Norte.

⁸ Según la Academia de la lengua española (perennemente: significa incesante, continuamente, sin intermisión)

⁹ son aquellos mercados que solo participan la familia completa no permitiéndole acceso a personal más capacitado

La aparición del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) México, Estados Unidos y Canadá, cuya negociación se inicio en 1990, para Octubre de 1992 ya contaba, con la firma de las máximas autoridades de los tres gobiernos y se concreto finalmente en el año de 1994, fue la cúspide de este nuevo giro que registraba una política mexicana en materia comercial.

Esto simboliza además de un cambio fundamental en las relaciones de México, con el exterior en lo que respecta a su crecimiento y desarrollo económico y comercial.

Estados Unidos, como se comento antes, es el socio comercial más importante y el que más invierte en el país además de que es también a quien se le exporta e importa productos.

Las relaciones comerciales con Estados Unidos son fundamentales para México, y con la firma del Tratado de Libre Comercio se facilita la introducción de los productos mexicanos en tierras y mercados norteamericanos.

México ha entrado a la globalización obligado por las circunstancias de la crisis interna y el supuesto fracaso de la política económica de los setentas el milagro mexicano no tuvo éxito y aparentemente, no había otra salida más que la apertura comercial.

El TLCAN fue parte de un cambio fundamental en las relaciones de México con el exterior, ha sido uno de los grandes cambios a que dio lugar la política neoliberal que adoptó el gobierno mexicano en el año de 1982, fue también "el candado para cerrar la puerta al pasado"¹⁰ y la inserción de México a un nuevo proyecto comercial.

Sin embargo las diferencias económicas (de las que ya se han insinuado anteriormente) hacen que las condiciones de negociar entre ambos países sean desiguales en sus fenómenos económicos, Estados Unidos tiene mayor poder económico, por ello se han permitido concesiones antes y después de la firma del Tratado.

México se ha empeñado en limar asperezas con su vecino del Norte; en cuanto a la cuestión relativa a los conflictos en Centroamérica, los asuntos de migración, narcotráfico y concesiones económicas (privatizaciones, regulaciones y disminuciones de subsidios del Estado).

Después de la firma del TLCAN, Estados Unidos bajo pretextos incomprensibles y poco claros, ha quebrantado algunas cláusulas que establecen ventajas para México.

¹⁰ Knigh Alan, México, Estados Unidos y México en el primer año del Presidente Clinton: una perspectiva histórica o al menos un historiado, Estados Unidos: informe trimestral, Vol. 4 no. 1.

Algunos analistas suponen que México no estaba listo para ingresar al mercado mundial, eso no está en tela de juicio por ahora, simplemente, se busca saber si el Tratado del Libre Comercio de América del Norte, trae beneficios y si es respetado, por los miembros.

Sin embargo se sabe que Estados Unidos, no cumple con lo establecido en el tratado, un caso evidente es el del aguacate, al cual le impuso una barrera fitosanitaria,¹¹ el de las escobas de mijo y el transporte terrestre a quienes le asignó una medida de salvaguarda que viola y perjudica a México, por último el atún se le aplicó un embargo de casi diez años por la muerte incidental de delfines, lo que tiene por resultado la pérdida por año de unos 1000 millones de dólares, y ha provocado la pérdida de 35 barcos equivalentes a 700 millones de dólares y miles de empleos.

La política comercial que han realizado los países miembros del TLCAN, han proporcionado a México reglas de cooperación y ayuda mutua, ya que cuando se firmó el Tratado, los tres países miembros estaban en condiciones económicas desiguales, así como capacidades productivas distintas en comercio internacional, que alcanzaban diferentes puntos, además de que tenían un PIB desigual, que condicionaba un ingreso para que los tres países contarán con límites de

¹¹ Secretaría de Economía, "Aguacate".

www.7new.bbc.couk/h/spanish/specials/2003/tlcan_1994_-_2003/news_d_319200/3/92681.stm

competencia comercial y estuvieran listos para enfrentar al Tratado de distinta manera, y no se viera violado lo pactado por el país más fuerte económicamente.

México desde que es miembro del TLCAN, tuvo que luchar para mantener su soberanía política, su integridad territorial y el reconocimiento externo. La forma del proteccionismo de la industria, las políticas de no intervención y la adopción de una nueva actitud defensiva con respecto al resto del mundo.

Las grandes empresas mexicanas, vinculadas a conglomerados transnacionales, han aumentado tanto sus exportaciones como importaciones, proceso que se percibe en la balanza comercial.

Aunque se presentan también algunos elementos negativos, ya que los abastecedores internos han sido reemplazados por distintos proveedores e incluso de terceros países.

Las exportaciones se han desarrollado a ritmos positivos, especialmente a partir de la abrupta devaluación que tuvo suceso en diciembre del año de 1994, México mejoró su balanza comercial frente a un déficit importante que conservaba con los Estados Unidos.

Es decir las pequeñas y medianas empresas han experimentado aspectos negativos por las siguientes razones:

- 1) Desintegración de cadenas productivas desde 1988 y dependencias de insumos importados, y
- 2) Desplazamiento de presencia en el mercado interno ante productos extranjeros importados en condiciones de prácticas desleales.

A estos factores se le suman las altas tasas de intereses y la devaluación del peso que han encarecido significativamente las compras de materias primas e insumos extranjeros.

2.3 RELACIONES COMERCIALES ENTRE CANADA Y MÉXICO

En las relaciones México-Canadá existe una Declaración de Objetivos y el Plan de Acción de la Relaciones entre ellos, fue suscrita en el año de 1996 por el presidente Ernesto Zedillo y el Primer Ministro Jean Chrétien. En la XII Reunión de la Comisión Ministerial Conjunta, celebrada en diciembre de ese año, las partes pactaron en revisar el Plan de Acción y le agregaron nuevas actividades.

A lo largo de tres años, la Declaración de Objetivos y el Plan de Acción Revisado en 1996, han contribuido decisivamente a enfocar la atención de un número creciente de participantes, tanto en México como en Canadá, lo que ha tenido como consecuencia una colaboración intensa y de beneficio mutuo.

Las frecuentes reuniones que tuvieron los mandatarios y los constantes encuentros entre los Ministros de Relaciones Exteriores y de Comercio, así como diversos integrantes de los gabinetes de ambos países, subrayan los avances alcanzados por el Gobernador General de Canadá. En estas reuniones participaron representantes de las provincias canadienses, además de las numerosas visitas del Equipo de Canadá a México en 1998 hechas por líderes provinciales y gobernadores estatales, y la XIII Reunión de la Comisión Ministerial celebrada en Ottawa en 1999, y en la cual participaron seis secretarios mexicanos y once ministros canadienses, dio un nuevo y significativo impulso a la relación.

Durante la última década, México y Canadá construyeron una relación estrecha y dinámica, que abarca un amplio espectro de actividades gubernamentales y en las que se da mayor participación de actores no estatales.

La creciente apertura de la relación se refleja, así, tanto en el aumento vigoroso en la comunicación entre gobiernos, como en los cada vez más turistas, estudiantes y actores no estatales con fuertes intereses en sectores específicos, que aportan un nuevo dinamismo a la relación bilateral.

La Declaración de Objetivos de 1996 identificó a la tendencia, a la combinación y la complementariedad como los principales elementos para el firme desarrollo de la relación, el conjunto de los elementos que define hoy la naturaleza de esta relación bilateral, incluyen argumentos que con frecuencia involucran

simultáneamente a otras dependencias gubernamentales, tales como el desarrollo social, el medio ambiente, la salud, la cultura y los asuntos indígenas, la colaboración de amplios sectores de ambas sociedades, y los valores y perspectivas que compartimos con países de América del Norte.

En los gobiernos tanto federales como provinciales/estatales, los ciudadanos de ambos países, se desarrolla la conciencia del incremento en las analogías que unen a México y Canadá y que, ahora más que nunca, su común ubicación geográfica en América del Norte constituye un aliciente adicional para desarrollar lazos cada vez más significativos.

Esto es el reflejo de las similitudes existentes en el papel que México y Canadá desempeñan en el ámbito internacional, del aumento en sus vínculos económicos, de sus anexos culturales y sociales, de los retos que comparten como el desarrollo humano y preocupaciones ambientales y de su interés común por proteger y fomentar la salud y el bienestar de sus pueblos, los intereses que tienen en común aumentan, por ejemplo, en las iniciativas que se han compartido en diversos foros multilaterales, particularmente del hemisferio americano, ha sido identificado, el movimiento de bienes y de personas incrementa los lazos que dan fuerza a este acuerdo, además de ofrecer los intercambios de ideas y de métodos para enfrentar los objetivos logrados, y que, al mismo tiempo, auxilian a una relación progresivamente dinámica, que abarca un número más amplio de temas.

El vínculo geográfico compartido por México y Canadá constituye uno de los puntos fuertes de la relación, el aceleramiento de las interacciones a todos los niveles de gobierno a gobierno, pueblo a pueblo, esta creando un sentido de comunidad dentro del contexto de América del Norte, la relación bilateral es, por ello, promovida y complementada por la cooperación en varias áreas con los Estados Unidos, el tercer socio en América del Norte.

El vínculo económico del TLCAN pacto y desarrollo cooperaciones naturales en muchas otras áreas, con base en los logros de la relación y en el impulso que proporcionaron las actividades del Plan de Acción de 1996, México y Canadá han incorporado nuevos elementos y nuevas direcciones en esta Declaración Conjunta de Objetivos y en el presente Plan de Acción, esto a provocado que surjan nuevas inquietudes así como iniciativas y actividades que se basan en la amplitud y dinamismo de las relaciones que existen en ambos países, en la apertura de nuevas áreas de participación estatal y no estatal en la misma, en el apareamiento de temas que involucran la participación, frecuentemente simultánea, de diversas instituciones gubernamentales, en la común seguridad de la identidad de los países del hemisferio americano, y en el reconocimiento de que la relación bilateral tiene lugar en el contexto de América del Norte.

Canadá sigue con el interés de la apertura comercial del mercado mexicano de productos agropecuarios, a partir del primero de enero del 2003 y comparte la

preocupación mexicana frente a una potencial avalancha de productos estadounidenses.

En el cumplimiento por lo dispuesto en el TLCAN a lo que se refiere al sistema de eliminación de aranceles, en vigencia desde 1994, la mayor parte del mercado mexicano de productos agropecuarios fue desgravado desde el primero de enero del 2003.

Los canadienses observan esta situación con interés para poder colocar diversos productos, los objetivos que tienen aun son modestos porque saben que es difícil competir con los Estados Unidos en los segmentos del mercado con gran auge de demanda.

En varias ocasiones el ministro de Agricultura y Agroalimentos de Canadá, Lyle Vanclief, dijo en una conferencia de prensa, "...que el sistema estadounidense de subsidios a la agricultura afectaba no solo a los productores canadienses, mexicanos y de muchos otros países."¹² Sin contar además con la aplicación de las leyes de "Remedios Comerciales", como son derechos compensatorios y antidumping que Washington aplica fácilmente contra los países que tratan de impedir que el agro sea aplastado por los incidentes presentados en las leyes del mercado.

¹² Yahoo! Noticias-Negocios "NOTIMEX" Montreal, Canada, www.yahoo.com/noticias/negocios

La apertura del mercado mexicano ha sido gradual y se completa en la actualidad, pero es posible que haya productos que sufran una baja pronunciada de aranceles. Por ejemplo si se trata de aranceles pequeños que quedan por desgravar, del orden de 5% pactado en el tratado, lo cierto es que la diferencia hace que los productos importados sean menos caros y más atractivos para los consumidores y los distribuidores mexicanos.

La balanza comercial que existe de productos del agro y de la pesca entre México y Canadá esta bastante equilibrada, Canadá exporta oleaginosas (semilla de canola o colza para producir aceite), cereales, leguminosas como frijoles, productos frescos y porcinos.

En el año 2002, los canadienses aseguraron que las importaciones mexicanas fueron de unos 500 millones de dólares estadounidenses, mientras que las exportaciones canadienses en el mercado mexicano eran aproximadamente a los 400 millones de dólares.

Por ejemplo las leguminosas, en particular el frijol seco entre otros productos agrícolas, pertenecen a una reducida lista que México protegerá con aranceles hasta el año 2008, además de figurar en esa lista el maíz y el azúcar, es decir, tanto Canadá como México, excluyeron del comercio bilateral dentro del TLCAN los productos lácteos, aves y huevos, porque en ese terreno no se puede competir con las economías de escala que tienen los productores estadounidenses.

Canadá, por su parte, importa a México frutas tropicales y frutas (incluido el tomate), verduras y productos del mar, en ambos casos hasta productos procesados y no procesados.

México y Canadá están intranquilos debido a que los subsidios del programa doméstico estadounidense para el agro, ya que las sumas que reciben permiten a los productores a bajar costos de producción y ofrecer precios más bajos a las procesadoras.

México por un lado se ve obligado a ofrecer una compensación no relacionada con el comercio a los productores del agro es esta fase de eliminación arancelaria del TLCAN.

En materia de comercio agrícola frente a Estados Unidos, tanto México como Canadá tienen interés en que Washington, la Unión Europea y Japón eliminen los subsidios a la exportación y los programas domésticos ya que distorsionan el comercio internacional al bajar los precios según los canadienses.

CAPITULO TRES

BARRERAS COMERCIALES

3.1 BARRERAS POLÍTICAS AL DESARROLLO

Las Barreras Comerciales son sanciones comerciales que desalientan a la exportación o que no favorecen a los países mas necesitados en sus intentos de competir en forma más equitativa.¹³

La falta de cultura y las fuertes diferencias sociales de los Países Menos Desarrollados, proporcionan una inestabilidad social que resulta ser un campo

¹³ Yahoo!, " Barreras Políticas Al Subdesarrollo", http://www.cuned.net/cursecon/18/barreras_politicas_al_subdesarrollo.htm

abandonado para la aparición de dictaduras nacionalistas, la gran mayoría de los gobiernos de los países menos desarrollados, de izquierdas o derechas, militares o civiles, laicos o confesionales, han hallado un medio de fortificarse y de atraer las voluntades de sus súbditos en el fomento de la xenofobia y el nacionalismo chauvinista, culpando al extranjero de los males interiores así tratan de exculparse de su torpeza, realmente ese no es un buen ambiente para fomentar las inversiones externas, atraer el turismo, y facilitar el intercambio de ideas.

La manera más eficaz y rentable en que la riqueza y la cultura acumulada por la humanidad pueden transmitirse a los países atrasados es como tecnología incorporada al capital, el elevado rendimiento comparativo de capital con relación al trabajo en estos países, es decir, los bajos salarios, son sin duda un fuerte atractivo para las inversiones externas, pero las inversiones también necesitan un ambiente favorable que garantice su seguridad, sin embargo los países menos desarrollados con dictaduras nacionalistas se muestran renuentes a la entrada de capital exterior y exhiben comportamientos xenófobos que desaniman a cualquier iniciativa externa.

Al buscar su fuerza política en el proteccionismo comercial de la burguesía interna y en la agitación "antiimperialista", para estas dictaduras solo quedo la vía del endeudamiento, al no inspirar la confianza que pudiera cautivar inversiones de capital a largo plazos, los gobiernos de los Países Menos Desarrollados obtuvieron en ocasiones ofrecer suficiente garantía para préstamos a corto o

mediano plazos, pero para que los préstamos actúen realmente como fomento del desarrollo y posibiliten la autofinanciación de sus intereses, es imprescindible, que sean destinados a inversiones rentables, dichos préstamos han sido destinados para fortalecer a los gobiernos que los obtuvieron, bien adquiriendo armamento, así como permitiendo aumentos coyunturales del consumo.

A finales de los setenta los Países Menos Desarrollados latinoamericanos y africanos iniciaron una espiral de endeudamiento, la deuda externa creció en muchos países a un ritmo superior al 20% anual durante más de una década. Y las exportaciones, se ven sofocadas por el proteccionismo, no aumentaron a ese ritmo. La alta de los tipos de interés en los mercados financieros internacionales durante los años setenta hizo crecer los costos de una deuda que había sido contraída en más del 60% con bancos privados y a muy corto plazo, la llegada de gobiernos democráticos a Latinoamérica y su apertura a las inversiones externas unidas a una rigurosa política monetaria ha conseguido que muchos de estos países hayan conseguido recuperar el crédito internacional. Pero con la consecuencia de que es muy difícil recuperar el crédito perdido, así como conseguir nuevos préstamos y obtener nuevas inversiones para los países que han sido tan malos pagadores.

En la actualidad una quinta parte de la humanidad ha conseguido adquirir la cultura y la tecnología que están disponibles para su uso mundial y pueden permitir el despegue de las sociedades atrasadas.

Muchos de los Países Menos Desarrollados, están consiguiendo tasas de crecimiento espectaculares fundadas en el uso productivo de tecnología avanzada, éstos, son los países que están abiertos y fomentan las inversiones procedentes del exterior, para ellos, la existencia de países desarrollados, de su cultura, tecnología y capital, ha actuado fulminantemente para el despegue además de utilizarlos como combustible para el crecimiento económico, ya que los mejores clientes de los productos de estos Países Menos Desarrollados son, con gran diferencia, los países más ricos.

Al entrar al comercio internacional, presentan indudablemente algunos inconvenientes como enfrentarse con reglas del libre comercio a unos competidores que son muy eficientes, en las que se basan en las teorías de la dependencia o del desarrollo desigual, en balance de resultados prácticos de esta escuela hay anotaciones en el activo y en el pasivo.

En el informe del economista y analista, Prebisch expone..." a la primera asamblea que hubo la Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), en el año de 1964, reclamo del GATT un trato comercial discriminatorio a favor de los Países Menos Desarrollados, por lo que fue adoptado posteriormente en la Ronda de Tokio con el nombre de Sistemas de Referencias Generalizadas."¹⁴ En el pasado sobresale en la teoría de la dependencia que fue utilizada para justificar un proteccionismo comercial que

¹⁴ Prebisch, R. *The Economic Developpe of Latin America and Its Principal Problems*, New York, 1950. p76

las vías de comunicación con el exterior, los dirigentes políticos dictatoriales adoptaron la teoría de la dependencia, como una explicación del fracaso de sus políticas y la base teórica de un nacionalismo xenófobo que aglutinaba disciplinadamente a sus súbditos, la retórica que acompañó a esta teoría impidió una discusión seria que buscara soluciones locales a los problemas locales, aunque las condiciones externas pudieran ser parcialmente responsables de los problemas o limitaran las soluciones.

México durante décadas ha tratado de lograr objetivos, como la de trabajar en conjunto con el extranjero, procurando que los sistemas mundiales de finanzas y de comercio, apoyen el crecimiento económico y a la justicia social para todos los pueblos del mundo; además de alcanzar una mundialización equitativa con la inclusión de todos, hasta ahora, los resultados alcanzados han sido pobres, tardíos y descorazonadores y se ha concluido un siglo, en el que se identificó con la seguridad de construcción de muros y barreras a las relaciones económicas internacionales y comerciales, por lo que es necesario que se contribuya con la nueva agenda del desarrollo mundial, tratando de forjar el futuro progreso universal que se ha anhelado y dejar en el pasado la pobreza e impulsar un crecimiento económico mundial basado en una equidad que incluya a todo el país, haciendo frente a los problemas de la financiación para el desarrollo, tomando medidas principales como son la movilización de recursos internacionales para el desarrollo, la inversión extranjera directa y otras corrientes de capitales privados, el comercio internacional como promotor del desarrollo, aumento de la

cooperación financiera y técnica internacional para el desarrollo, la deuda externa y tratamiento de cuestiones sistemáticas, además del fomento de la coherencia y cohesión de los sistemas monetarios, financieras y comerciales internacionales en apoyo del desarrollo, y por último mantener un firme compromiso.

El gobierno de México se obliga a realizar diversos encuentros bilaterales, trilaterales y entrevistas con jefes de Estado y de Gobierno de las naciones convocadas, para tener una solución pronta del perfeccionamiento económico del país

3.2 EL PROTECCIONISMO

El proteccionismo es una política comercial en la que descansa la imposición de aranceles u otro tipo de barreras a la importación, con el fin de estimular a la producción doméstica.¹⁵

El proteccionismo tiene una estrecha relación con la doctrina de la seguridad alimentaria, que destaca la importancia que tiene para un país el autoabastecimiento de productos agrícolas, especialmente en caso de guerra o de bloqueo externo y con la política de sustitución de importaciones, en general,

¹⁵ Diccionario Enciclopédico Ilustrado Océano Uno, "Proteccionismo", Ed. Océano, S.A., 1989, Barcelona, España

reflejan la presión política ejercida por los productores locales que no están en condiciones de competir en el mercado internacional.

El proteccionismo fue la política comercial clásica que siguieron las naciones durante la época del mercantilismo, pero ha tendido a debilitarse históricamente en la medida en que se confirmaban los beneficios de las ventajas comparativas en el comercio internacional, supeditado a la caída en los precios finales a los consumidores.

La mayoría de los países desarrollados, especialmente los más ricos, practican el proteccionismo de diferentes maneras violando los acuerdos de las Organización Mundial de Comercio (OMC). Sin embargo, ellos exigen de los otros países el estricto cumplimiento de las reglas establecidas y presionan para un mercado mas abierto para sus productos de exportación.

En el comercio internacional se le nombra proteccionismo al conjunto de medidas de política económica, que busca reducir o impedir los flujos de importación de mercancías en un país para defender su producción interna, esas medidas son de variada naturaleza.

Unas consisten en la imposición de un tributo en la frontera, sea para desalentar la importación, sea para que los precios de venta de los productos extranjeros no puedan competir con los de fabricación nacional, otras son las imposiciones de

cupos de importación, de manera regular cuantitativamente el flujo de mercancías del exterior, de este modo se protege el mercado local, se ha usado mucho el recurso de aplicar salvaguardias, o sea, barreras temporales a la importación con el propósito de proteger las industrias internas en dificultades.

Existen también medidas no arancelarias que son de carácter administrativo, fitosanitarias o de cualquier otra naturaleza que erigen vallas al ingreso de bienes extranjeros, de igual forma se han inventado otros artificios proteccionistas como son las restricciones voluntarias a la exportación y los acuerdos de comercialización ordenada, que burlaron normas y principios del comercio internacional en perjuicio de los países del Sur.

Dentro del arsenal de medidas proteccionistas que utilizan los países desarrollados, se encuentran los subsidios o subvenciones reconocidos por el Estado a sus productores en compensación por la apertura del mercado interno a la competencia de afuera.

Los países desarrollados discuten, que esta medida no se puede inscribir dentro del esquema proteccionista porque realmente no es una medida de frontera, sin embargo, la finalidad de esta última es la misma: proteger la producción nacional frente a la competencia extranjera.

Los Estados Unidos de América subsidian su agricultura doméstica con casi 20 mil millones de dólares, y por medio de otros subterfugios subvencionan también otros rubros de su economía, violando de esta manera los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio, otro ejemplo evidente del proteccionismo, son las promesas de la Casa Blanca de amparar las plantas siderúrgicas estadounidenses contra la competencia extranjera.

Por otra parte, aunque el Área del Libre Comercio de Las Américas (ALCA) es presentada como una doctrina comercial recíproca, la administración Bush se negó a hacer cualquier concesión respecto a las llamadas regulaciones anti-dumping que son habitualmente evocadas para limitar la entrada de productos latinoamericanos competitivos opuestos a la importación de bienes.¹⁶

La Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles y Aduaneros y Comercio (GATT) y la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC), han ayudado a combatir el proteccionismo en los últimos años, en nombre de la apertura económica y del abatimiento de los aranceles.¹⁷

La tendencia es a establecer un mercado abierto, transparente, multilateral, fluido y no discriminatorio en el que circulen libremente los factores de la producción: personas, bienes, servicios, capitales y tecnologías. Sin embargo, las medidas

¹⁶ Vargas, Gustavo Adolfo, Jurista, Político y Diplomático, Periódico, El Nuevo Diario "Proteccionismo", www.ni-el-nuevo-diario.com.ni/archivo/2002/julio/12_julio_2002/opinion3.html

¹⁷ OMC, "Ronda de Uruguay", www.economia.gob.mx/?p=350&T5=1

proteccionistas, particularmente las no arancelarias subsisten contra los países del Sur, el comercio internacional es profundamente discriminatorio, por ejemplo tan pronto como un producto que proceda del Sur, resulta competitivo en los Mercados del Norte, se levantan los obstáculos proteccionistas con cualquier pretexto.

El proteccionismo lo que hace es únicamente impedir que se saque el mejor partido de este reparto natural, es decir, es la aplicación del principio de la división del trabajo de la comunidad internacional.

En el año de 1982 el esquema proteccionista en que se baso el desarrollo industrial de México desde los cuarenta no era ya una opción viable, es cierto que había logrado impulsar la producción manufacturera, pero al producir un mercado cautivo, los empresarios nacionales y extranjeros beneficiados con el proteccionismo del Estado, no se preocuparon por invertir en tecnologías que mejoraran los índice de calidad de los productos mexicanos teniendo como resultado una producción escasa, cara y de mala calidad que contrarrestaba las estrategias exitosas aplicadas en ese mismo tiempo por países asiáticos como: Tailandia, Singapur y Taiwán que habían basado su crecimiento económico en un contexto del libre comercio internacional exportando manufacturas que requerían de escasa inversión y poco desarrollo tecnológico, aprovechando ventajas competitivas como la abundancia de materias primas y mano de obra barata.

En 1979 bajo la administración de José López Portillo, México se vio en la necesidad de ingresar al GATT, dejando de lado a la economía cerrada para incorporarse a través de este organismo al comercio internacional, sin embargo los empresarios nacionales consideraron riesgosa tal medida, pues significaba enfrentar la competencia extranjera y dadas las condiciones de nuestra industria manufacturera, aquello se traduciría en cierre de empresas y por lo tanto un desempleo, ante tal situación el gobierno decidió mantener el proteccionismo sobre el sector industrial.

La apertura comercial con el exterior se vuelve plantear en el gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado ejercido de 1982 a 1988, bajo condiciones que hacían ver como un imperativo la integración de México, al mercado mundial al coincidir la crisis interna con cambios importantes operados a nivel internacional, los instrumentos del cambio fueron las modernas teorías neoliberales representadas por las recomendaciones del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, además el gran desarrollo tecnológico, especialmente en el terreno de las telecomunicaciones que hacía posible la formación de grandes bloques económicos integrados por países geográficamente distantes, impulsando la globalización de la economía, estas condiciones finalmente lograron poner fin al proteccionismo incorporando a México al organismo de comercio mundial (OMC) a finales de 1985.

De acuerdo al planteamiento de la corriente neoliberal, originada en los Estados Unidos en los años setenta cuyo defensor más destacado es el premio Nóbel en Economía en 1976 Milton Friedman, la crisis que vivían países como México se debía fundamentalmente a la excesiva participación del estado en la economía, pues se había generado una enorme burocracia que consumía la mayor parte e los recursos obtenidos por el sector público, la administración pública era ineficiente pues se recurría constantemente al déficit presupuestal acentuada por los actos de corrupción, la producción de las empresas públicas eran incapaces de enfrentar la competencia y el proteccionismo solo había generado una industria costosa y de mala calidad. Ante tal situación las recomendaciones eran: el adelgazamiento del sector público a través de la privatización de empresas propiedad del Estado, la implementación de políticas austeras en el gasto público, reducir la burocracia, poner fin a las prácticas populistas como otorgamiento de subsidios, ajustar los gastos sociales y la inversión a la realidad económica y el establecimiento de la apertura comercial, eran medidas que según los economistas y administradores egresados de las universidades norteamericanas, propiciaría el regreso de capitales expatriados y el aumento de la inversión extranjera que junto a una renegociación de la deuda externa en condiciones favorables lograría detener el endeudamiento e iniciar el crecimiento económico con estabilidad.

Los cambios se dieron apartir de 1982 de manera gradual acelerándose a partir de 1988, bajo la administración del período 1988-1994 Carlos Salinas de Gortari

Presidente de México en esa época fue quien concretó la venta de importantes empresas de propiedad estatal como la banca, nacionalizada en tiempos de López Portillo y Teléfonos de México. Además de modificar el marco legal en torno al añejo problema de la tenencia de la tierra a través de la reforma constitucional del artículo 27, poniendo fin al reparto agrario dando certidumbre a la tenencia de la tierra además de crear condiciones para la capitalización del campo, medida calificada por algunos como criminal pues entregar títulos de propiedad a ejidatarios que vivían en la miseria equivalía a obligarlos a vender sus tierras, propiciando la especulación y el acaparamiento.

En materia de apertura comercial en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, 1988-1994, se logró la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, convenio que de manera definitiva lograba la integración económica de México a la economía global al formar parte de uno de los bloques económicos con mayores números de consumidores.¹⁸

3.3 CUOTAS COMPENSATORIAS

Le corresponde a la Secretaría de Economía determinar las cuotas compensatorias, las cuales serán equivalentes en el caso de discriminación de

¹⁸ Datos Recabados de la Secretaría de Economía y de la OMC, "Proteccionismo" www.economia.gob.mx/?p=355&T3=1 , OMC, "GATT", www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt

precio, a la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación, y en el caso de subvenciones, al monto del beneficio.

Las cuotas compensatorias podrán ser menores al margen de discriminación de precios o al monto de la subvención siempre y cuando sean suficientes para desalentar la importación de mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, (para efectos de la materia se entiende por práctica desleal las mercancías idénticas o similares).

Estas serán consideradas como aprovechamientos en los términos del artículo 3ro. del Código Fiscal de la Federación.¹⁹

Para la determinación de una cuota compensatoria en caso de que se encuentren implicados varios proveedores de uno o más países, el procedimiento es el siguiente: Si en la determinación de dicha cuota estuviesen implicados varios proveedores pertenecientes a uno o más países y resultase imposible en la práctica identificar a todos los proveedores la Secretaría de Economía podrá ordenar su aplicación al país o países proveedores de que se trate.

Además que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público procederá al cobro de cuotas compensatorias provisionales y definitivas, dicha dependencia podrá

¹⁹ Ley De Comercio Exterior, "Cuotas Compensatorias", art.63, Ed. ISEF, México, D.F. p20

aceptar las garantías constituidas conforme al Código Fiscal de la Federación, tratándose de cuotas compensatorias provisionales.

Si en la resolución final se confirma que la cuota compensatoria provisional, si requiere el pago de dicha cuota, en su defecto, se harán efectivas las garantías que se hubieran otorgado, si en tal resolución se modifico o revoco la cuota, se procederá a cancelar o modificar dichas garantías o en su caso, a devolver, con los intereses correspondientes, las cantidades que se hubieren enterado por dicho concepto o la diferencia respectiva.

Los importadores de una mercancía idéntica o similar a aquella por la que deba pagarse una cuota compensatoria provisional o definitiva no estarán obligados a pagarla si comprueban que el país de origen o procedencia, es distinto del país que exporta las mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional.

Las cuotas compensatorias definitivas estarán vigentes durante el tiempo y en la medida que sea necesaria para contrarrestar la práctica desleal que este causando daño o amenaza de daño a la producción nacional. Estas cuotas deberán revisarse a petición de la parte interesada y podrán revisarse en cualquier tiempo de oficio por la Secretaría de Economía, en todo caso las resoluciones que se declaren el inicio y la conclusión de la revisión deberán notificarse a las partes interesadas y publicarse en el Diario Oficial de la Federación.

En el procedimiento de revisión las partes interesadas tendrán la participación y podrán asumir los compromisos a que se refiere el artículo 72 de la Ley de Comercio Exterior.

Las resoluciones correspondientes que confirmen, modifiquen o revoquen cuotas compensatorias definitivas tendrán también el carácter de resoluciones finales y se someterán previamente a la opinión de la comisión.

Cuando dichas cuotas se hayan impuesto para contrarrestar la amenaza de daño causada por importaciones en condiciones de discriminación de precios o subvención, la revisión deberá incluir, en su caso, una evaluación de inversión que sin la cuota compensatoria no hubiera sido factiblemente realizada, está podría ser revocada por la Secretaria en caso de que la inversión proyectada no se haya efectuado.

Las cuotas compensatorias definitivas se eliminarán cuando en un plazo de cinco años, contados a partir de su entrada en vigor, ninguna de las partes interesadas haya solicitado su revisión ni la Secretaria la haya iniciado oficiosamente.²⁰

La introducción al territorio nacional de piezas o componentes destinadas a operaciones de montaje en territorio nacional de mercancías sujetas a cuotas provisionales o definitivas, de tal modo que se pretenda evitar el pago de las

²⁰ Ley De Comercio Exterior "Cuotas Compensatorias" art. 70, Edit ISEF, S. A., 2003, México, D.F. p 21

mismas, provocara que la importación de dichas piezas y componentes paguen la cuota que se trate, el mismo tratamiento se dará en el caso de que las piezas o componentes sean ensamblados en un tercer país o cuyo producto terminado se introduzca al territorio nacional, o de que se exporten mercancías con diferencias físicas relativamente menores con respecto a las sujetas a cuotas compensatorias provisionales o definitivas con el objeto de eludir el pago de estas.

3.4 SUBVENCIÓN

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.²¹

Este procedimiento lo lleva acabo la Secretaria de Economía la cual 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.

²¹ Ley de Comercio Exterior, "Subvención", art. 37 y 38, Edit. Fiscales ISEF, S.A., 2003, México, p12,13

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 exhortación de la mercancía en el país de origen, destinados a neutralizar la subvención.

Las subvenciones se pueden clasificar en tres grupos que son:

- Prohibidas
- No compensables (no accionables)
- Compensables (accionables)

Las subvenciones prohibidas son de dos tipos:

- Las que dependen del desempeño exportador, por ejemplo, el otorgamiento de créditos supeditados a la exportación.
- Las que su otorgamiento esta condicionado al consumo de bienes locales en lugar de bienes importados, por ejemplo, los reembolsos de impuestos condicionados al consumo de bienes locales.

El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la Organización Mundial del Comercio (OMC) establece que los países signatarios del GATT de 1994 no pueden conceder las subvenciones que se clasifican como prohibidas, si, de cualquier forma, algún país otorga esta clase de subvenciones, el país afectado puede solicitar la celebración de consultas bilaterales o la formación de un panel

que es un grupo de personas que tienen por tarea discutir y resolver ante el órgano de Solución de Controversias de la OMC, en caso de que las consultas no conduzcan a un arreglo.

Esta decisión del panel puede ser impugnada ante un órgano de Apelación, sin embargo, un reporte de panel no impugnado o reporte del órgano de Apelación es definitivo, por lo consecuente, si uno u otro califica la subvención impugnada como una subvención prohibida, al país subsidiante debe eliminar la misma forma expedita, de no hacerlo, el órgano de Solución de Controversias autorizara al país afectado a tomar alguna contramedida apropiada.

Las subvenciones no compensables (no accionables).- Son las que los países signatarios del GATT de 1994 pueden mantener libremente sin ser objeto de sanción y que, por lo tanto, no son susceptibles de ser investigadas.

Las subvenciones no compensables son de tres tipos:

- Las que no son específicas.
- Las que se destinan a financiar actividades de investigación, desarrollo regional o adaptación a reglamentos ambientales.
- Las que no tienen efectos distorsionantes sobre la producción, conforme al artículo 13, Anexo II del Acuerdo sobre Agricultura, por ejemplo, la provisión de servicios generales, la transferencias dirigidas a suplementar el ingreso de los productores, entre otras.

Las subvenciones compensables (accionables) son:

- Específicas
- Las que afectan adversamente los intereses comerciales de otros países signatarios del GATT.

Esto último puede ocurrir de tres maneras:

- Cuando un país es portador subsidiante afecta de manera adversa a un país importador no subsidiante, por ejemplo, la producción de México se contrae en razón a las importaciones subsidiadas originadas llamémosle país "A".
- Cuando un país importador subsidiante afecta adversamente a un país exportador no subsidiante, por ejemplo, las exportaciones de México al país "A" se contraen en razón a los subsidios que otorga el país "A" sobre el consumo de bienes locales.
- Cuando un país es un exportador subsidiante afecta adversamente a otro país exportador no subsidiante, por ejemplo, si el país "A" importa mercancías de dos países: México y otro país que lo identificaremos con la letra "B", las exportaciones subsidiadas del país "B" desplazarán a las exportaciones no subsidiadas de México en el mercado del país A.

Si algún país otorga subvenciones compensables, el país afectado puede iniciar una investigación a petición de la industria afectada y/o seguir los procedimientos escritos en el apartado "subvenciones prohibidas", el procedimiento seguido en

México para el inicio de una investigación se describe en la sección del Acuerdo de Subvenciones y Cuotas Compensatorias de la OMC en lo que respecta al Establecimientos de Cuotas Compensatorias. En conclusión el margen de la subvención se calcula como la diferencia entre el precio de importación no afectado por subsidios y el precio de exportación subsidiado relativo a este último.²²

3.5 DUMPING Y ANTIDUMPING

Dumping es el término técnico usado en el comercio internacional, para calificar la venta de un producto en moneda extranjera al precio mas bajo que el mismo costo de producción, o por lo menos inferior a aquel que es vendido dentro del mercado interno del país de origen.

Esta práctica introducía un elemento de competencia desleal en los mercados internacionales lo que tuvo por resultado que muchos países adoptaran leyes autorizando la imposición de gravámenes especiales "antidumping", de aquí el dumping no se ha empleado hoy en día con tanta amplitud como ocurría en el pasado, a no ser el dumping implícito que resulte de los fenómenos de subvaluación ficticia de la moneda nacional, por que los tipos de cambios no reflejan la cantidad real efectiva que la moneda debiera obtener. Otro concepto del

²² Estrato tomado del documento "Manejo Eficaz de Reglas Internacionales sobre subvencion", Centro de Entrenamiento Gerencial en Negocios Internacionales-CEG_ de FEDEXPOR, Junio 1998. sin Edit.

Dumping, según, la obra de Kramer, Darlín, y Root, Comercio internacional, expone que..." el dumping consiste en vender un producto en un mercado a un precio más bajo que aquel que se vende en otro." ²³

La información comercial española del Ministerio del Comercio y Turismo, señala : "que una definición puramente ortodoxa del dumping en su concepto más amplio, sería la acción deliberada y persistente de venta en un mercado de mercancías a un precio inferior a su costo con el objeto de apoderarse del mismo, anulando la producción interna, con el animo de alcanzar una situación de monopolio que le permita resarcirse con posterioridad, mediante la elevación abusiva de sus precios de las perdidas sufridas anteriormente"

Por su parte, una de las pocas obras publicadas en esta materia, sobre barreras al comercio internacional, titulada La Legislación Restrictiva al Comercio Internacional: del Dr. Rodolio Cruz Miramontes, expone... "sin pretender formular una definición, pues normalmente las definiciones son incompletas, podemos describirlo diciendo que es la venta de un mercado extranjero de mercancías a un precio menor que el ordinario en sus mismas condiciones en el mercado de origen que provoca o amenaza causar daño a la industria igual o similar del país de concurrencia o impide el establecimiento de la misma".²⁴

²³ Kramer, Darwin yRob, 4ta ed., *Comercio Internacional México*, Edit. UNAM, 1993, p237.

²⁴ Miramontes, Cruz Rogelio, *La Legislación Restrictiva al Comercio Internacional*, 3ra ed., Uruguay, 1980, sin editorial, p2

Es decir, el dumping es una modalidad de competencia desleal de venta a precios discriminatorios, notoriamente inferior en el mercado de importación al del mercado de origen, bajo la calificación que se haga al mismo tiempo y circunstancias, para debilitar y desanimar al competidor, a fin de apoderarse del mercado y crear un monopolio.

Obviamente los elementos que concurren al describir el dumping no corresponden a una simplificación de esta figura restrictiva que las prácticas proteccionistas y en las legislaciones actuales se trata de extender en sus efectos en el mayor grado posible con lo que se tiene una definición sin mayores complicaciones.

Viner, que puede ser calificado como los mas relevantes expositores de esta materia señala:” que el dumping, cuando se define como una discriminación de precios entre mercados nacionales, cubre no solo la forma mas común de discriminación de precios, en que las ventas se hacen a un precio inferior en el mercado de exportación que en el mercado doméstico, sino también en las modalidades extraordinarias.”²⁵

Por ejemplo, cuando no hay, o solo hay escaso mercado doméstico para un producto en particular y la discriminación de precios se hace en mercados de diferente importación, o cuando el mercado doméstico del vendedor sirve de

²⁵ Viner, Ricardo, *Comercio Exterior y sus Políticas*, 5ta ed., sin editorial, México, D.F., 1995, p. 230

Para el GATT, en su artículo dos, que habla del Convenio de Implementación en su artículo cuarto se considera que hay dumping, si se introduce un producto en el comercio de otro país a menos de su valor normal y el precio de exportación del producto de un país a otro es menor que el precio comparable, en el curso ordinario del comercio, para productos semejantes cuando se destine el consumo del país exportable.²⁶

La tipología del dumping se da según su duración a corto plazo, a largo plazo, y también dependiendo de la causa que lo produce esta se subdivide en social, de transportes y fletes arancelarios, de acuerdo a su relación entre el autor y el destinatario se subdivide en directo e indirecto, de lo cual se dará una breve reseña de cada una de ellas.

Por su duración:

A corto plazo.- Estas a la vez se subdivide en esporádico y en intermitente:

- a) **Esporádico:** La cual es producido durante cortos periodos, bien para liquidar stocks sobrante, o bien para fines publicitarios, así como para eliminar competencia exterior que se este iniciando o tomando incremento. Es ocasional, circunstancial.
- b) **Intermitente:** Es producido con carácter regular en ciertas épocas para conquistar o conservar mercados extranjeros, tratando de impedir o eliminar la competencia internacional e incluso nacional.

²⁶ GATT, www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt_47_01-s.htm#article11

A largo plazo.-

Persistente.- Estas son ventas sistemáticas a precio interior en un mercado que en otro.

De acuerdo a la causa que lo produce:

Social.- Se produce una reducción sensible en el costo de producción por un exceso de mano de obra, por ineficacia de legislación, laboral, etc.

De transporte y fletes.- Ventajas en los costos de ellas por causas y materiales u otras.

Arancelario.- Por ventajas arancelarias

Y por la relación entre el autor y el destinatario:

Directo.- En contra determinada producción del país importador para impedir su iniciación o su desarrollo y su crecimiento.

Indirecto.- Se manifiesta en un tercer mercado neutro que no es producto de la mercancía afectada, dirigido en contra de otro país exportador concurrente al mercado receptor.

El concepto de impuesto especial de dumping es el impuesto adicional agregado a todos los impuestos ordinarios establecidos por la ley, pagadero paralela y simultáneamente a esos impuestos ordinarios y que se aplican para cada importación afectada en un monto igual al exceso del precio en el mercado extranjero sobre el precio de la mercancía en Estados Unidos.

Las medidas antidumping, se dan si una empresa exporta un producto a un precio inferior al que se aplica normalmente en el mercado de su propio país, es decir, que hace dumping cuando se trata de una competencia desleal.²⁷

Las opiniones son diversas ya que numerosos gobiernos adoptaron las medidas contra dumping con el fin de proteger a sus industrias nacionales, el acuerdo 11 de la OMC no emite ningún juicio, se acopla a la manera en que los gobiernos pueden o no accionar ante el dumping, estableciendo disciplinas para las medidas antidumping y estas medidas se denominan " Acuerdo Antidumping", esté acuerdo solo se dará en la reacción ante el dumping para que se diferencie del enfoque pactado en el Acuerdo sobre Subvenciones y medidas compensatorias.²⁸

Las definiciones jurídicas son más precisas, pero hablando en términos generales, el Acuerdo de la OMC autoriza al gobierno a adoptar medidas contra el dumping cuando se ha ocasionado un daño importante a la rama de producción con la que entra en competencia. Para adoptar estas medidas el gobierno tiene que establecer condiciones para demostrar que el dumping se ha llevado a cabo, calcular su magnitud y demostrar que el dumping esta causando daño.

²⁷ Pineda Vázquez Blanca Luz, "*Comercio Exterior opción del siglo XX*". 3ra. Ed., Editorial Asociación PYC, España, Barcelona, 1999

²⁸ Pineda Vázquez Blanca Luz, *El Comercio Hacia el Futuro*, "World Trade Organization", 2da. Ed., OMC Ginebra, 1998

En su artículo 6 el GATT autoriza a los países a adoptar medidas contra el dumping. El Acuerdo Antidumping aclara y amplía dicho artículo, y ambos funcionan conjuntamente autorizando a los países a obrar de un modo que ggnormalmente vulneraría los principios del GATT, de consolidación de aranceles y de no discriminación entre los interlocutores comerciales, por regla general, la medida antidumping consiste en imponer un derecho de importación adicional a un producto determinado de un país exportador establecido para lograr que el precio de dicho producto se aproxime al valor normal o para suprimir el daño causado a la rama de producción nacional en el país importador.²⁹

Existen diversas maneras de calcular si un determinado producto, es objeto de dumping de manera importante o solo ligeramente, el acuerdo reduce la gama de posibles opciones, ofrece tres métodos para calcular valor normal de un producto, el principal de ellos se basa en el precio del producto en el mercado interno del exportador cuando este precio no se puede utilizar existen dos alternativas, el precio aplicado por el exportador de otro país o bien el cálculo basado en la combinación de los costos de producción del exportador, otros gastos y márgenes de beneficios normales, el acuerdo determina así mismo como realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y lo que sería un precio normal.

²⁹ GATT, www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47_01_s.htm#articleVI

El cálculo de la magnitud del dumping de un producto no es suficiente, las medidas antidumping solo se pueden imponer si el dumping perjudica la industria en el país importador, es decir, en primer lugar se debe realizar una investigación detallada conforme a determinadas reglas. La investigación debe evaluar todos los factores económicos que guardan relación con la situación de la rama de producción en cuestión, si esta investigación, demuestra que se está realizando dumping y que la rama de producción nacional sufre un perjuicio, la empresa exportadora puede comprometerse a aumentar su precio, hasta llegar a un nivel acordado a fin de evitar la aplicación de un derecho de importación antidumping.

Las normas actuales son una versión del Código de la Ronda de Tokio (1973-1979) sobre medidas antidumping y constituyen el resultado de las negociaciones de la Ronda de Uruguay (1986-1994), el Código de la Ronda de Tokio no fue firmado por todos los miembros del GATT, la versión de la Ronda de Uruguay forma parte del Acuerdo de la OMC, y se aplica a todos sus miembros.

El Acuerdo Antidumping de la OMC introdujo las siguientes modificaciones:

- Normas más detalladas para calcular la cuantía del dumping
- Procedimientos más detallados para iniciar y llevar a cabo las investigaciones antidumping
- Normas sobre la aplicación y duración (normalmente 5 años) de las medidas antidumping

- Normas especiales para los grupos especiales encargados de resolver diferencias en cuestiones antidumping.

Se establecen procedimientos detallados sobre como han de darse los casos antidumping y como deben llevarse a cabo las investigaciones sobre las condiciones para lograr que todas las partes interesadas tengan la oportunidad de presentar pruebas.

Las medidas antidumping deben caducar después de transcurridos cinco años apartir de la fecha de su aplicación, salvo que una investigación demuestre que la eliminación de esta medida ocasionaría un daño.

Las investigaciones antidumping, se dan inmediatamente por terminadas en los casos en que las autoridades determinen que el margen de dumping es significativamente pequeño, también se estipulan otras condiciones, por ejemplo, las investigaciones en las que se determinan si el volumen de las importaciones objeto de dumping es insignificante, es decir, si el volumen procedente de un país es inferior al 3%, del total de las importaciones de ese producto, aunque las investigaciones pueden continuar si varios países, cada uno de los cuales suministran menos del 3% de las importaciones, representan en conjunto como mínimo el 7% del total de las importaciones.

Por su parte el acuerdo establece que los países miembros tienen la obligación de informar al Comité Antidumping acerca de todas las investigaciones dos veces por año, aun cuando se plantean diferencias, se convoca a los miembros ha celebrar consultas con los demás. También pueden recurrir al procedimiento de solución de diferencias de la OMC.

El dumping y las subvenciones junto con las medidas antidumping y los derechos compensatorios se encuentran vinculados, aunque existen diversas opiniones de expertos en la materia que aplican el derecho antidumping y el compensatorio como un mismo derecho, por lo que varios países abordan estos dos derechos o cuestiones en una sola ley, aplicando procedimientos análogos para resolverlos y otorgando facultades a un solo organismo para que lleve acabo las investigaciones. Aunque hay veces que los comités que integran la OMC encargados de celebrar estas cuestiones realizan a cabo reuniones conjuntas, en las que existe una serie de similitudes, la reacción ante el dumping y las subvenciones son la imposición especial que contrarreste (derecho compensatorio), al igual que los derechos antidumping, es decir, los derechos compensatorios se aplican a los productos procedentes de países concretos, que representen una infracción para los principios del GATT de consolidación de los aranceles e igualdad de trato para los interlocutores comerciales.

Ambos acuerdos contienen una cláusula de salvaguarda, pero disponen también que, antes de aplicar un derecho el importador debe llevar a cabo una

investigación que demuestre que se ha causado un perjuicio a una rama de producción nacional, sin embargo existen algunas diferencias fundamentales que se ven reflejadas en los acuerdos.

Por ejemplo, Si el dumping lo comete una empresa, la OMC no interviene ya que no es de su competencia, al no poder tratar con empresas, no puede reglamentar sus actos, como el dumping, por consecuencia el Acuerdo Antidumping únicamente afecta a las medidas que puedan adoptar los gobiernos contra el dumping, en cambio si existe alguna subvención, es el gobierno o un organismo gubernamental el que actúa y le corresponde a la OMC resolver, ya que es una organización de países y gobiernos que regulan el comercio por resultado los gobiernos actúan desde ambos lados, es decir, otorgan subvenciones y adoptan los gobiernos contra el dumping.

Las subvenciones, los gobiernos actúan desde ambos lados, otorgan subvenciones y adoptan medidas contra las subvenciones de los demás, y estipulan, el Acuerdo Sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, que rige las disciplinas a las subvenciones y a sus reacciones que estas provocan.

En el tratado se establece un mecanismo para que los tribunales arbitrales independientes, de integración binacional, revisen las resoluciones definitivas en materia de antidumping y cuotas compensatorias que hayan dictado las autoridades competentes de los países signatarios del TLC.

Cada país llevara a cabo las reformas legales necesarias para asegurar la revisión efectiva por parte de estos tribunales, en la sección de subvenciones del Acuerdo Sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, se disponen procedimientos para la revisión por tribunales arbitrales de futuras reformas a la legislación en materia de antidumping y cuotas compensatorias de cada país, además, se lleva a cabo un procedimiento de impugnación extraordinaria que resolverá sobre las afirmaciones de que algunas acciones pudieron haber afectado las decisiones de un tribunal arbitral y el proceso de revisión llevado a cabo por el mismo.

Finalmente se crea un mecanismo de salvaguarda, diseñado para solucionar aquellas situaciones en que la aplicación de la legislatura interna menoscaba el funcionamiento del proceso arbitral.

La reacción ante el dumping y las subvenciones suele ser la aplicación a las importaciones de un impuesto especial que los contrarresté.

Las medias antidumping solo se deben de imponer si el dumping perjudica a la industria del país importador, en la cual primeramente se debe de realizar una investigación conforme a las determinadas reglas.

Las diversas investigaciones antidumping se deben dar por terminadas en los casos en que las autoridades determinen que el margen de dumping es

insignificante pequeño (que se define como inferior al 2% del precio de exportación del producto).

En el mercado comercial de México, estas medidas repercuten ya que apenas esta entrando al mundo de la globalización y no puede competir con los países que tienen una economía más fuerte por eso se toma como primer medida, cabe mencionar que se ha consultado con especialistas del tema, ellos consideran muy difícil que Estados Unidos pueda aplicar al país estas medidas.

Por ejemplo, las empresas vinculadas son las principales empresas exportadoras de miel del país, esto trae como consecuencia una actitud retraída o nula en el mercado salvo los compromisos tornados, y las otras empresas están expectantes de ver lo que sucede, en caso de imponer las medidas dumping, estas son retroactivas, al saber que el mercado mexicano apenas ingresa al proceso de la globalización y no es muy favorable, a los factores económicos.³⁰

³⁰ Estrato tomado del documento "Manejo Eficaz de Reglas Internacionales, sobre dumping", Centro de Entrenamiento Gerencial en Negocios Internacionales-CEG- deFedexPOR, junio, 1998.

CAPITULO CUATRO

APERTURA COMERCIAL A PRODUCTOS AGRÍCOLAS DEL TLCAN

4.1 SECTOR AGRÍCOLA

La apertura comercial a la importación sin aranceles de productos Agrícolas de Estados Unidos y Canadá en el Tratado del Libre Comercio con América del Norte, consiste en la eliminación de aranceles a 21 subsectores agropecuarios, entre los que están la carne de pollo, puerco, becerro, trigo, manzana, cebolla, café y otros más como lácteos (excepto la leche en polvo) y papa. En lo que atañe a la producción del pollo, los pequeños granjeros tienen la oportunidad de llenar el mercado local, el mercado regional con las firmas Bachoco y Pilgrim's Pride, son

quienes tienen la posibilidad de venta en los supermercados y tiendas departamentales, aun así ellas están abasteciendo el mercado interno, los pequeños no pueden competir y de esto se desenlaza una problemática.³¹

Los campesinos que son las personas dedicadas a este sector, reclaman una reformulación a la apertura comercial agrícola vigente con los Estados Unidos y Canadá en el que México es socio en la firma del Tratado del Libre Comercio con América del Norte, al que le atribuyen la afectación para el campo.

Existen diversas controversias refiriéndose a este entorno, creando confusiones en las que se ha visto la necesidad de realizar una investigación importante a este sector tratando, de ofrecer beneficios a los productores y consumidores de productos agrícolas en México, los Estados Unidos y Canadá.

La embajada de los Estados Unidos en México, aprovecho esta oportunidad para aclarar dichas confusiones, en este sector agrícola mexicano, que se ve afectado directamente por las importaciones de productos agrícolas de los Estados Unidos.

Sin embargo Estados Unidos es el mercado individual más grande para los productos agrícolas mexicanos, en el que absorbe el 78% de todas las exportaciones de México, que se han venido duplicado desde 1994, gracias al Tratado del Libre Comercio con América del Norte.

³¹ Datos tomados de la Secretaría de Agricultura, www.agricultura.gob.mx/pics/p?

Además que Estados Unidos reconoce que la agricultura mexicana en la actualidad se enfrenta a grandes desafíos estructurales que ya estaban antes del TLCAN, además de incluir los altos valores de créditos y los altos costos para el productor, la falta de mercadeo y transporte, así como la inexistencia de una infraestructura en cadena de refrigeración, en donde Estados Unidos coopera en conjunto con el gobierno y el sector privado de México por medio de la “Sociedad para la Prosperidad y otros Programas bilaterales”, dirigidos para lograr mayores retos y así brindar una mayor prosperidad al campo el cual se ha visto en la necesidad de ser subsidiado por el gobierno ya que los campesinos no cuentan con la inversión oportuna para encarar su trabajo con la competitividad y calidez requerida.³²

Dentro del TLCAN no hay alguna disposición en la que exista compromiso de subsidios nacionales, durante las negociaciones de dicho tratado, se acordó que el mejor enfoque para disciplinar el apoyo a nivel nacional, sería el enfoque multilateral bajo el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), en ese entonces y ahora bajo la Organización Mundial del Comercio es más, los Estados Unidos no ha violado ninguno de sus compromisos con la OMC.

La Ley Agrícola de los Estados Unidos, esta consiente con los compromisos que los Estados Unidos de América hicieron bajo la Ronda de Uruguay, al mismo tiempo que han hecho una propuesta amplia y agresiva en la OMC para eliminar

³² Secretaria de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, pesca y alimentación, www.infoasercas.gob.mx/claridades/revistas/064/Ca064_pd#page=4

los subsidios a la exportación, reducir drásticamente el apoyo interno e incrementar substancialmente las oportunidades de acceso a los mercados, en la cual México se encuentra beneficiada con esta propuesta.

Las exportaciones agrícolas de los Estados Unidos se han duplicado en los últimos años, causando severos daños a la producción agrícola mexicana. Los subsidios que se dan a los productores, en los Estados Unidos promueve directamente el dumping, la venta de productos al exterior no constituyen un caso de dumping, ya que los productores mexicanos, cuentan con altos costos de mano de obra, y otros costos que deben cumplir con estrictas normas ambientales y de seguridad en el trabajo, además del pago de impuestos.

En cambio para los productos mexicanos se busca una protección (cerdo y aves de corral) al no recibir beneficios directos de la Ley Agrícola de los Estados Unidos, es decir, los Estados Unidos y México operan dentro de un marco global; y los efectos se reflejan en los precios agrícolas, en un mercado que obtiene implicación para todos los involucrados en esta actividad, por ejemplo, si el gobierno mexicano no subsidiara al campo agrícola e implantara programas de apoyo constituirá a la desaparición del productor nacional, por no contar con la economía suficiente para competir con otros mercados.

La mayor parte de los aranceles ya se han eliminado gradualmente, alrededor del 90% de los aranceles que se aplican a productos agrícolas estadounidenses.

Además, en lo que se refiere a productos agrícolas estadounidenses con mayores aranceles y cuotas de importación, tales como productos porcinos y avícolas, los Estados Unidos están involucrados actualmente con los sectores mexicanos, ofreciendo experiencia, asistencia y recursos financieros para renovar la infraestructura en México, muchos de los productos mexicanos ya son muy competitivos en los Estados Unidos, por ejemplo el jitomate, aguacate, ganado en pie y cortes de carne así como frutos y vegetales frescos.

No existe evidencia de daño alguno causado a personas, animales o al medio ambiente por importaciones de productos estadounidenses en México, la oferta de productos alimenticios por parte de los Estados Unidos, es una de las más seguras en el mundo y no hay diferencia entre los alimentos para el consumo interno y los que exportan.

México esta preparado legal, político y económicamente para enfrentar la competencia desleal, provocada por la apertura comercial al sector agropecuario de este año (2003) ya que cabe la posibilidad del impacto negativo de la Ley Agrícola de Estados Unidos en el campo mexicano.

En tanto a esta apertura comercial tan mencionada en este capítulo en el marco legal del TLCAN, se sostiene que existe una competencia desleal, en la que es necesario aplicar los instrumentos que ofrece la Ley Internacional.

Al entrar “los grandes productos” (18 principalmente cárnicos), quedan en evidencia la asimetría entre la potencia que representa Estados Unidos y su Ley Agraria, y que otorga diferentes apoyos al sector agrícola del mismo, además de que muchas de las satisfacciones de este sector, dan acceso a los mercados de Estados Unidos y Canadá, en la que la desgravación arancelaria amenaza a algunos de los productos agropecuarios más importantes de México.

Esto tiene un fuerte impacto sobre la agricultura mexicana en productos que son esenciales, por lo que lleva al sector agrario mexicano a prever los posibles “escenarios”. Este tipo de impacto es positivo, ha logrado que México dentro del TLCAN, permita al sector lograr que la producción agropecuaria mexicana entre el mercado estadounidense en diversos rubros, en la actualidad México tiene el 10 y el 12% del mercado agropecuario en Estados Unidos aproximadamente, en tanto que algunos productos del país representan mas de la mitad de lo que se consume en la Unión Americana (mango, aguacate y tienen cuotas de mercado de mas del 50%).³³

El TLCAN, es un compromiso internacional en el cual el campo mexicano recibirá un gran impacto en el que sus controversias las resolverán los Tribunales Internacionales.

³³ www.economia.gob.mx/pics/p/9117/AlfDC02.doc

En conclusión los productos agropecuarios se ven afectados con la Ley Agraria de los Estados Unidos, por esto no cabe una renegociación del TLCAN en lo que respecta a este sector, lo mejor es ir tomando medidas para hacer frente a esta desgravación. Sin embargo el apoyo del campo mexicano es clave para lograr una competitividad internacional, aunque los subsidios que otorga Estados Unidos y Europa a sus sectores agroalimentarios no le dejan posibilidad alguna al campo mexicano.

A pesar de que la reducción de los costos de electricidad para las agroindustrias son positivos, no queda clara como se ve reflejado y cual es su estructura del blindaje llevado a cabo por el actual Gobierno del país y se puede decir México es el verdadero socio gracias al Acuerdo del Libre Comercio, porque compra a Estados Unidos más productos y más servicios que lo que hacen juntos Alemania, Francia, España e Italia”.

Existe un testigo de honor en la firma del acuerdo del TLCAN que es CoBank (un banco cooperativo Estadounidense de crédito al agro) y la Secretaria de Agricultura, del que vamos a aprovechar su experiencia del éxito del sistema estadounidense del financiamiento rural, que nos sirva para impulsar el esquema de crédito que requiere el campo mexicano, donde todavía vive, trabaja y hace negocios del 22% de la población mexicana.

La firma de este convenio es una muestra que existe un espíritu de cooperación económica que anima la relación México con Estados Unidos y que apartir de la firma del "Acuerdo de Partnership for Prosperity" en la ciudad de Monterrey nos hace a ambos países, además de ser vecinos y amigos, nos hace socios en la tarea de construir mejores ingresos para la economía mexicana.

En lo que se refiere al capítulo siete del TLCAN el cual trata al sector agropecuario consta de dos partes y dos conjuntos de acuerdos bilaterales sobre acceso a los mercados, un acuerdo entre Canadá y México y uno entre los Estados Unidos y México.

Los tres países han convenido en disposiciones generales que abarcan las políticas y programas internos de apoyo a los productores agropecuarios medidas sanitarias y fitosanitarias a la que haremos mención más adelante.

El acceso a mercados para el comercio de productos agropecuarios entre Canadá y los Estados Unidos se rige por las disposiciones del Acuerdo del Libre Comercio, y de algunas reglas relativas a la política y programas internos y a los subsidios para la exportación que a continuación conoceremos:

En las relaciones Canadá y México ninguna de estas partes podrán mantener una medida conforme a un acuerdo intergubernamental del café, que restrinja el comercio de ese producto entre ambos países.

Estipulan trabajar conjuntamente para adquirir un acceso a sus respectivos mercados, así como contraer sus aranceles aduaneros, restricciones cuantitativas, normas técnicas y de comercialización agropecuarios.

México y los Estados Unidos han acordado la eliminación gradual de todas las barreras arancelarias y no arancelarias sin excepción alguna, los permisos mexicanos de importación en todos los sectores, así como la sección 22 de los Estados Unidos sobre las cuotas de importación de lácteos, maníes, algodón y azúcar serán reemplazados por aranceles que desaparecerán de manera gradual.

Estados Unidos exime a México de su Meat Import Act de 1979; tanto México como Estados Unidos han definido varios sectores delicados que merecen consideraciones especiales, así como un periodo de transición más prolongado, entre los productos que más figuran son: el maíz, algunos frijoles secos, cebada, carne porcina y papas para México, y frutos, verduras, jugo de naranja y azúcar para los Estados Unidos.

Los preceptos sobre el acceso al mercado para productos agropecuarios vigentes entre Canadá y México, solo se aplican a bienes calificados, es decir un bien calificado es un bien agropecuario, que satisface las reglas de origen del TLCAN solamente sobre la base de sus contenidos canadiense y mexicano; las operaciones efectuadas en materiales obtenidos de Estados Unidos se consideraran como si fueran efectuados u obtenidas de un país no Parte.

El acuerdo Canadá-México aplica la eliminación de todas las barreras arancelarias y no arancelarias, con excepción de las aplicables a productos avícolas, lácteos y huevos, y los aranceles sobre azúcar y el jarabe.

México ha acordado en transformar sus requisitos de permisos de importación de trigos, uvas, tabaco y mijo, en aranceles simples que empezaron a eliminarse desde que entro en vigor el tratado de manera gradual en un plazo de 10 años. Aquí México reemplazará sus barreras no arancelarias con un arancel equivalente y brinda acceso a un volumen especificado de productos (cantidad "en cuota") de bienes, libres de arancel, cualquier importación que exceda de la cuota será gravada con un arancel más alto (la tasa de "sobrecuota").

Por su parte Canadá eliminará los requisitos de permisos de importación de la Junta Canadiense del Trigo, para las importaciones de trigo y cebada mexicanos, y sus productos pondrán término a la veda de margarinas mexicana.

Cuando existan situaciones en que haya conversión de barreras no arancelarias en aranceles, por parte de México, se debe determinar una tasa arancelaria del TLCAN por exceso de cuota, que supere el arancel que en el momento se imponga al producto en el marco del Acuerdo General Sobre aranceles y Comercio. Sin embargo Canadá y México han acordado que en ninguno de ellos, tratará de obtener un acuerdo de restricción voluntaria debido a la exportación de un producto calificado.

De conformidad con esto, Canadá eximirá a México de las aplicaciones de su Ley de Importación de Carnes, en el marco del Acuerdo de Libre Comercio, Canadá y los Estados Unidos se eximieron mutuamente de las disposiciones de sus leyes sobre importación de carnes, y como resultado de estas negociaciones entre Estados Unidos y México entorno al azúcar, México aumenta sus aranceles al mismo nivel que los Estados Unidos y mantendrá sus aranceles NMF (arancel aplicado con carácter de nación mas favorecida, y por lo tanto, no discriminara a los distintos abastecedores) para otros países, incluyendo a Canadá, no obstante, este último, en el marco de su acuerdo con México, se encuentra habilitado para aumentar y mantener su arancel para el azúcar mexicano en el mismo nivel que el arancel que tiene México para el azúcar canadiense.

Entre Canadá y México se estableció un grupo de trabajo cuyo cometido es revisar, en coordinación con el Comité en las Medidas Relativas a Normalización y de Calidad Agropecuaria que afecten el comercio entre ambas Partes.

Haciendo hincapié a que los aranceles bajarán gradualmente para los bienes calificados de las respectivas secciones dentro del sector agrícola, dichos aranceles podrán aumentarse de nuevo hasta lograr alcanzar sus niveles más altos, en caso de que las importaciones alcancen volúmenes de cuota especificados en los calendarios de aranceles.

Esta disposición tiene por fin crear una protección contra auges de la importación durante el periodo de transición y brindar transparencia y previsibilidad a importar y exportar, puesto que tanto el volumen de importación que active la protección como el nivel de arancel que se aplique serán dictados por la tasa de arancel cuota.

Debido a los apoyos internos y subsidios a la exportación, las partes del TLCAN, han reconocido que las medidas de apoyo interno, las disciplinas sustantivas y de procedimientos que rigen el establecimiento y uso de los subsidios por las Partes integrantes al TLCAN, en lo que concierne a este sector que es aplicable a los subsidios a la exportación existente y futuros, aunque existen controversias a esta disposición, la cual hace mención un artículo del Acuerdo de Libre Comercio que prohíbe a las Partes el establecimiento o mantenimiento de subsidios a la exportación en el comercio bilateral de bienes agropecuarios.

Con respecto al comercio trilateral el artículo del TLCAN afirma que no es apropiado que una de ellos otorgue subsidios a la exportación a un producto agropecuario exportado a territorio de otra Parte.

Además que cada una de las Partes integrantes, reconocen que los subsidios a la exportación de los productos agropecuarios pueden tener grandes efectos perjudiciales para los intereses de las otras Partes, tomarán en cuenta estos intereses al otorgar uno de esos subsidios.

Cuando surjan subsidios de este tipo debe de seguirse un procedimiento detallado de notificación y consulta. El procedimiento de notificación es con el fin de acordar medidas específicas, para que la parte importada adopte con el objeto de contrarrestar el efecto de cualquier importación subsidiada, en cambio las consultas tienen por objeto minimizar cualquier efecto desfavorable en el mercado que pueden contraer el subsidio o eliminar la necesidad del uso de éste.

Puede haber subsidios a la exportación, en caso de que haya un acuerdo expreso con la Parte importadora, aparte de cualquier otro recurso disponible al amparo del TLCAN, cada parte conserva el derecho de imponer cuotas compensatorias a las importaciones subsidiadas.

Se establece un Grupo de Trabajo sobre Subsidios Agropecuarios que es dependiente del comité Agropecuario, el cual es el encargado de la tarea de controlar el uso de los subsidios agropecuarios y crear un foro en donde las Partes puedan trabajar para eliminar todos los subsidios a la exportación de productos agropecuarios al territorio de las Partes.

El Comité de Comercio Agropecuario, es el que realiza el seguimiento de la aplicación de esta sección, el establecimiento del foro para que las Partes integrantes del Tratado de Libre Comercio, consulten sobre los temas mencionados con anterioridad, además de la presentación de un informe anual a la comisión sobre la aplicación de las mismas.

Y el Comité Asesor es el encargado en materia de controversias comerciales privadas sobre productos Agropecuarios.³⁴

4.2 MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

El desarrollo, la adopción y el cumplimiento de las medidas sanitarias y fitosanitarias para la protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal en el territorio que comprenda el TLCAN. Las pautas se basan en el texto Dunkel de la Ronda Uruguay de negociaciones del GATT, con algunas mejoras, como el Trato nacional y las Restricciones a la importación y a la exportación, así como las disposiciones del artículo XX (b) del GATT que están incorporadas en las Excepciones generales, en donde no se aplican a ninguna medida sanitaria o fitosanitaria.³⁵

Cada una de las partes del TLCAN tienen la obligación de asegurar que cualquier organismo no gubernamental que apoye la aplicación de alguna medida sanitaria o fitosanitaria, actúe de manera congruente con las disposiciones correspondiente a este tratado.

³⁴ Información recopilada del TLCAN, “Capítulo Siete”, www.nafta-sec-aleno.org/Defaultsite/legal/index_s.aspx?

³⁵ GATT, www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47_02s.htm#articleXX

Para que puedan las partes proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal, debe de fijar sus niveles apropiados de protección de conforme a las siguientes pautas para la evaluación de riesgos, incluidas las posibilidades de ingreso, establecimiento o esparcimiento de plagas y enfermedades.

Las medidas fitosanitarias deberán basarse en una evaluación de riesgos desarrollados por las organizaciones de normalización internacional o de América del Norte, una parte podrá conceder un período de aplicación gradual para los bienes de otra Parte, cuando ello sea compatible con la seguridad del nivel apropiado de medidas sanitarias y fitosanitarias de protección del otro país.

Cuando una Parte llegue a la conclusión de que la información científica disponible u otra información son insuficientes, podrá adoptar una medida sanitaria o fitosanitaria provisional, fundamentada en la información pertinente disponible, incluso la proveniente de las otras partes, sin embargo, la Parte esta obligada a revisar la medida provisional en un plazo razonable después que disponga de información suficiente.

Para poder aplicar cualquier medida sanitaria o fitosanitaria es necesario adoptar, mantener o aplicar las siguientes disposiciones:

- Que este basada en principios científicos, tomando en cuenta, cuando corresponda, factores pertinentes, como las diferentes condiciones geográficas;

- No sea mantenida cuando ya no exista una base científica que la sustente;
- y
- Que este basada en una evaluación de riesgo apropiada a las circunstancias.

Cuando se aplique, adopte o mantenga una medida sanitaria o fitosanitaria es necesario que no discrimine arbitraria o injustificadamente entre sus bienes y los similares de otros de los miembros del tratado, o entre bienes de otra Parte y bienes similares de cualquier otro país no miembro del TLCAN, cuando existan condiciones idénticas o similares.

Estas medidas solo se aplicarán o pondrán en práctica cuando el grado necesario para alcanzar su nivel apropiado de protección, tomando en cuenta la factibilidad técnica y económica, no se pondrán aplicar ninguna medida sanitario fitosanitaria, que tenga la finalidad o la consecuencia de crear una restricción encubierta al comercio entre los países partes del tratado, con el objeto de evitar la creación de barreras innecesarias al comercio, se convoca a las Partes a usar normas internacionales pertinentes como una base para sus medidas sanitarias o fitosanitarias, cuando una Parte use una norma, directriz o recomendación internacional pertinente, se presumirá que se ha ajustado a sus derechos y obligaciones básicos y no podrá ser impugnada por otra Parte.

Sin embargo, el TLCAN permite que cada país adopte medidas sanitarias o fitosanitarias más estrictas, con base científica, aunque sólo cuando sea necesario, para alcanzar su nivel apropiado de protección como se había mencionado con anterioridad.

Los tres países promoverán el desarrollo y la revisión periódica de las normas sanitarias y fitosanitarias internacionales en las organizaciones de normalización pertinentes internacionales, incluyendo la Comisión del Codex Alimentarius, la Oficina Internacional de Epizootias, la Convención Internacional para la Protección de las Plantas, y la Organización de América del Norte para la Protección de las Plantas.

También se pacto que, sin reducir el nivel de protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal, buscarán la equivalencia de sus medidas sanitarias o fitosanitarias; en la que cada parte importadora debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Tratará una medida sanitaria o fitosanitaria adoptada o mantenida por una Parte exportadora como equivalente a una propia cuando la Parte Exportadora, en cooperación con la Parte Importadora, le proporcione información científica o de otra clase, de conformidad con métodos de evaluación de riesgo convenidos por esas Partes, para demostrar objetivamente, con apego a la base científica, que la medida de la Parte

Exportadora alcanza el nivel apropiado de protección de la Parte Importadora;

- Cuando tenga base científica para ello, dictaminará que la medida de la Parte Exportadora no alcanza el nivel de protección que la Parte Importadora juzga apropiado ; y
- Proporcionará por escrito a la Parte Exportadora, previa solicitud, sus razones para un dictamen común conforme a la base científica.

Para que lo anterior surta sus efectos, cada Parte Exportadora, a solicitud de una Parte Importadora, adoptará los procedimientos razonables de que pueda disponer para facilitar el acceso a su territorio con fines de inspección, pruebas y otros recursos pertinentes, además que deberán considerar, al elaborar una medida sanitaria o fitosanitaria, que esa medidas sean pertinentes, vigentes o propuestas, de las otra Partes del tratado, se fijan pautas para la evaluación de los riesgos, incluidas las posibilidades de ingreso, establecimiento o esparcimiento de plagas y enfermedades.

En la que las medidas sanitarias o fitosanitarias deberán basarse en una evaluación de los riesgos para la vida o la salud humana, animal o vegetal, tomando en cuenta las técnicas de evaluación de riesgos desarrolladas por las organizaciones de normalización internacional o de América del Norte, una Parte podrá conceder un periodo de aplicación gradual para los bienes de otra Parte,

cuando ello sea compatible con la seguridad del nivel apropiado de medidas sanitarias o fitosanitarias de protección del otro país.

Cuando una Parte llegue a la conclusión de que la información científica disponible u otra información es insuficiente, podrá adoptar una medida sanitaria o fitosanitaria provisional, fundamentada en la información pertinente disponible, incluso la proveniente de las organizaciones de normalización internacionales o de América del Norte y de las medidas sanitarias o fitosanitarias de las otras partes, al mismo tiempo, las partes están obligadas a revisar la medidas provisional en un plazo razonable después que disponga de información suficiente.

Las reglas para adaptar estas medidas a las condiciones regionales en especial, con respecto a las zonas libres de plagas y enfermedades o de escasa prevalencia de estas mismas. Cualquier país exportador debe proporcionar pruebas objetivas, toda vez que declaren que bienes de su territorio son originarios de una zona libre de plagas o enfermedades, o de escasa prevalencia de ellas.

Esta disposición, es importante para las Parte puesto que cada uno de los tres países es geográficamente grande y las condiciones climáticas varían considerablemente dentro de sus fronteras nacionales, hecho que determina una amplia variación en las condiciones de prevalencia y control de plagas y enfermedades.

Las reglas son las que fijan las condiciones conforme a las cuales se pueden transportar los productos en el ámbito regional cuando esto, no creen un riesgo que no sea posible controlar en los países importadores.

Al establecer los procedimientos para asegurar el cumplimiento cabal de las reglas relativas a dichas medidas es necesario que cada una de las Partes, lleven acabo inspecciones de control como se especifica a continuación:

- Iniciará y concluirá el procedimiento de la manera mas expedita posible y no menos favorable para un bien de otra Parte que para un bien similar de la Parte o de cualquier otro país;
- Publicará la duración normal del procedimiento o comunicara al solicitante, previa solicitud, la duración prevista del tramite;
- Además se asegurará de que el organismo sea competente

Una vez que sea recibida la solicitud, se examinará sin demora que los documentos estén completos y se informará al solicitante, de manera precisa y completa sobre cualquier deficiencia; tan pronto como sea posible, transmitirá al solicitante los resultados del procedimiento de manera precisa y completa, de modo que el solicitante podrá adoptar cualquier acción correctiva necesaria; cuando la solicitud sea deficiente deberá, continuar, hasta donde seas posible, con el procedimiento si el solicitante así lo pide; e informará a petición del solicitante,

sobre el estado de la solicitud y de las razones de cualquier retraso, además de cumplir con lo siguiente:

- Limitará la información que el solicitante deberá presentar, a la necesaria para llevar a cabo el procedimiento;
- Otorgará la información confidencial o reservada que se derive, o que se presente en relación a la conducción del procedimiento para un bien de otra Parte;

En caso de que existiera, un trato no menos favorable que para un bien de la Parte, y en todos caso, de que el trato proteja los intereses comerciales legítimos del solicitante en la medida en que disponga el derecho de esa Parte debe cumplir con:

- Limitará a lo razonable o necesario cualquier requisito respecto a especímenes individuales o muestras de un bien;
- Llevará acabo el procedimiento y no deberá imponer un derecho que sea mayor para un bien de otra Parte que lo que sea equitativo en relación con cualquier derecho que cobre a sus bienes similares o a los bienes similares de cualquier otro país, tomando en cuenta los costos de comunicación, transporte y otros costos relacionados;

- Usará criterios para seleccionar la ubicación de las instalaciones en donde se lleve a cabo el procedimiento, de manera que no cause molestias innecesarias a un solicitante o a su representante;
- Deberá proporcionar un mecanismo para revisar las reclamaciones relacionadas con la operación del procedimiento y para adoptar medidas correctivas cuando una reclamación sea justificada;
- Utilizará criterios para seleccionar muestras de bienes que no causen molestias innecesarias a un solicitante o a su representante;
- Cuando se tratará de un bien que haya sido modificado con posterioridad a la determinación de que cumple con los requisitos de la medidas sanitaria o fitosanitaria aplicable, limitará el procedimiento a lo necesario para establecer que sigue cumpliendo con los requisitos de esa medida.

Así mismo cada una de las Partes aplicará las modificaciones necesarias, respecto a su procedimiento de aprobación.

Las medidas sanitarias o fitosanitarias que una Parte Importadora requiere de llevar a cabo un procedimiento de control de inspección en la etapa de producción, donde la Parte Exportadora adoptará, a solicitud de la parte importadora, las medidas razonables de que disponga facilitar acceso a su territorio y proporcionara la asistencia necesaria para facilitar a la Parte importadora llevar a cabo su procedimiento de control o inspección.

En caso de que una Parte mantenga un procedimiento de aprobación podrá requerir su autorización para el uso de un aditivo, o el establecimiento de un nivel de tolerancia para un contaminante en un alimento, bebida o forraje, antes de conceder el acceso a su mercado doméstico a un alimento bebida o forraje que contengan ese aditivo contaminante.

Cuando tal Parte así lo requiera, podrá aplicar una norma, directriz o recomendación internacional pertinente, como la base para conceder acceso a tales productos hasta que complete el procedimiento.

Los requisitos para proponer una adopción o la modificación de una medida sanitaria fitosanitaria de aplicación general a nivel federal, cada una de las Partes deberá de darla a conocer por lo menos con 60 días de anticipación, publicar un aviso y notificar por escrito a las otras partes sobre su intención de adoptar o modificar esa medida, que no tiene el carácter de ley, proporcionando a las otras Partes el texto completo de la medida propuesta, de manera que permita a las personas interesadas familiarizarse con ella; identificará en el aviso y en la notificación el bien al que la medida se aplicará, e incluirá una breve descripción del objetivo y las razones para está; entregará una copia de la medida propuesta a cualquier Parte o persona interesada que así lo solicite y, cuando sea posible, identificar cualquier disposición que se aparte sustancialmente de las normas, directrices o recomendaciones internacionales pertinentes; y sin discriminación, acceder a otras Partes y personas interesadas hacer comentarios por escrito y,

previa solicitud, a discutir los comentarios y tomarlos en cuenta junto con los resultados de las discusiones.³⁶

Este procedimiento se inicia previamente a su adopción de una forma adecuada dando el aviso y la notificación con los requisitos mencionados anteriormente, es decir, esto se trata de asegurar la conversión de las medidas sanitarias o fitosanitarias de un gobierno estatal o provincial.

Y si cabe la posibilidad de que se presentará un problema urgente relacionado con la protección sanitaria o fitosanitaria, podrá omitirse cualquiera de los pasos explicados, siempre que, una vez adoptada una medida sanitaria o fitosanitaria, se notifiquen inmediatamente a las otras Partes, incluyendo una breve descripción del problema urgente, con copia de tal medida a cualquiera de las Partes o personas interesadas que así lo soliciten, sin la discriminación que permita a las otras Partes y personas interesadas formular comentarios por escrito, y previa solicitud, discuta los comentarios y tome en cuenta los resultados de las discusiones.

Se debe dejar transcurrir un periodo razonable entre la publicación de una medida sanitaria o fitosanitaria de aplicación general y la fecha de entrada en vigor de la misma, con el fin de permitir que exista tiempo para que las personas interesadas se adapten a la medida.

³⁶ TLCAN, "*Notificación, publicación y suministro de información*", www.nafta-sec-aleno.org/Defaultsite/legal/index_s.aspx?articleid=654#A718

Las Partes deberán designar a una autoridad gubernamental como responsable de la puesta en práctica, a nivel federal, de las disposiciones de notificación y notificar de ello a las otras Partes, cuando una Parte designe dos o más autoridades gubernamentales para este fin, además de proporcionar a las otras Partes información completa y sin ambigüedades sobre el ámbito de responsabilidades de tales autoridades.

Si una Parte importadora niega la entrada a su territorio a un bien de otra Parte debido a que no cumple con una medida sanitaria o fitosanitaria, la Parte importadora deberá proporcionar, con previa solicitud, una explicación por escrito a la Parte exportadora, que identifique la medida correspondiente y las razones por las que el bien no cumple con tal medida.

Las Partes de este acuerdo pactaron y crearon un centro de información capaz de responder todas las preguntas razonables de las otras Partes y de las personas interesadas, así como de suministrar la documentación pertinente en la que tenga relación con cualquier medida sanitaria o fitosanitaria de aplicación general, anexando cualquier procedimiento de control o inspección, o de aprobación, propuesto, adoptado o mantenido en su territorio a nivel de gobierno federal, estatal o provincial; también en los procesos de evaluación de riesgo de la Parte y los factores que toma en consideración al llevar a cabo la evaluación y en el establecimiento de su nivel apropiado de protección; así como la membresía y participación de la Parte o de sus autoridades federales, estatales, o provinciales

en organismo y sistemas sanitarios y fitosanitarios internacionales y regionales, y en acuerdos bilaterales y multilaterales dentro del ámbito de esta sección, así como las normas de esos sistemas y arreglos; y por último la ubicación de avisos publicados en relación con esta sección, o en donde puede ser obtenida la información.

Además las Partes deberán de asegurar de acuerdo con las reglas de esta sección, que cuando la otra Parte o personas interesadas soliciten copias de documentos, estos se proporcionen al mismo precio que para su venta interna, excluyendo el costo de envío.

Existe una cooperación técnica la cual es la encargada de facilitar la prestación de asesoría técnica, información y asistencia, en términos y condiciones mutuamente acordados, para fortalecer las medidas sanitarias o fitosanitarias y las actividades relacionadas de esa otra Parte, incluida la investigación, las tecnologías de proceso, infraestructura y el establecimiento de órganos reglamentarios nacionales.

Tal asistencia puede incluir créditos, donaciones y fondos para la adquisición de destreza técnica, capacitación y equipo que facilitarán el ajuste y cumplimiento de la arte con la medida sanitaria o fitosanitaria de una Parte.

Hay algunas limitaciones en el suministro de información, como la comunicación y publicación de textos o proporcionar una información detallada o copias de documentos en otra lengua que no sea oficial de la Parte, o proporcionar cualquier otra información cuya difusión se considere que impedirá el cumplimiento de sus leyes, o vaya contra el interés público, o perjudicial para los intereses comerciales legítimos de ciertas empresas.

Se crea un Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias el cual está integrado por los representantes de cada una de las Partes con la tarea de responsabilizarse de los asuntos sanitarios y fitosanitarios.

Al mismo tiempo de facilitar el mejoramiento en la seguridad de los alimentos y en las condiciones sanitarias y fitosanitarias en el territorio de las Partes; así como de las actividades de que lleven las Partes conforme a sus disposiciones establecidas en lo que respecta a las normas internacionales y organismo de normalización, y su equivalencia, también deberá facilitar la cooperación técnica entre las Partes, incluyendo cooperación en el desarrollo, aplicación y observancia de medidas sanitarias y fitosanitarias, y la consulta sobre asuntos específicos relacionados con estas medidas.

El comité es el que busca, la asistencia de las organizaciones de normalización competentes, internacionales y de América del Norte, con el fin de obtener asesoramiento científico y técnico disponible y de minimizar la duplicación de

esfuerzos en el ejercicio de sus funciones, por lo que podrá auxiliarse de expertos y organizaciones de especialistas, así como deberá de informar anualmente a la Comisión sobre la aplicación de esta sección, se debe reunir, a solicitud de cualquiera de las Partes, por lo menos una vez al año excepto que las Partes lo acuerden de otra manera, podrán establecer y determinar el ámbito de acción y mandato de los grupos de trabajo según lo consideren oportuno.

Las consultas técnicas sirven como foro para resolver cualquier problema cubierto con esta sección y brindar asesoramiento técnico o recomendaciones en relación con cualquier medida sanitaria o fitosanitaria.

Por último cuando el comité no pueda resolver una controversia, cualquiera de las Partes podrá solicitar una reunión de la Comisión.

4.3 MEDIDAS DE SALVAGUARDA AL SECTOR AGRÍCOLA

De acuerdo con el GATT en su artículo XIX y el ALC capítulo once, los países pueden adoptar medidas de emergencia si un incremento súbito de las importaciones causa perjuicio a la industria nacional.³⁷ Este concepto se transfirió al TLCAN sobre una base similar a la de ALC, con disposiciones separadas para cubrir las medidas bilaterales durante el período de transición y las restricciones

³⁷ GATT, www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47_02s.htm#articleXIX

arancelarias aplicadas a la importaciones de todos los proveedores (medidas globales).

El cauce bilateral trata los incrementos súbitos que puedan ser consecuencia directa de la liberalización del comercio prevista por el TLCAN, en caso de que hubiera un incremento súbito de las importaciones que cause perjuicio serio a la industria nacional, el país perjudicado podrá tomar medidas de emergencia temporaria para restablecer la protección.

Se considera industria nacional ..."al conjunto de productores del bien similar o del competidor directo que opera en el territorio Parte, con el objetivo de atenuar las preocupaciones relativas al bajo nivel de los salarios en México, la norma requerida para la adopción de medidas es menos estricta que la del Acuerdo del Libre Comercio, y permite la adopción de medidas contra bienes mexicanos si se comprueba la amenaza de perjuicio, mientras que el Acuerdo del Libre Comercio limita las medidas contra bienes de los Estados Unidos a los casos en que haya un perjuicio real. "³⁸

Los importadores, no obstante, deben constituir por su propia cuenta la causa sustancial de perjuicio o amenaza de éste, la duración del remedio requerido podrá extenderse mas allá del periodo máximo de tres años que estipula el

³⁸ TLCAN, *Capítulo Siete*, "Sección B", firmado en 1994, www.nafta-sec-aleno.org/DefaultSite/legal/index_s.aspx?articleid=654#A709

Acuerdo de Libre Comercio, sea por espacio de un año con el nivel mínimo de arancel o hasta el término del período de transición, siempre que el arancel impuesto durante período inicial de alivio se reduzca sustancialmente al iniciarse el período de la prórroga.

En el Acuerdo del Libre Comercio continuarán gobernando las medidas de emergencias bilaterales entre los Estados Unidos y Canadá toda vez que la reducción de aranceles a la importación para productos comercializados entre ambos países provocan un incremento de importaciones que perjudica a la industria nacional.

Las medias de emergencia bilaterales, en el marco del TLCAN o del ALC, solo podrán activarse como resultado de una reducción de aranceles y no sobre la base de cualquier otra acción, incluida la expansión de un arancel-cuota. Sin embargo, en lo que concierne al comercio de bienes textiles y del vestido, se aplicarán las reglas del Anexo 300B del TLCAN.³⁹

La prueba de amenaza de juicio aplicable al comercio con México en el marco del TLCAN, no se aplicará al comercio entre Canadá y los Estados Unidos, por lo que respecta a las medias globales en el TLCAN, cualquier País miembro del tratado que aplique una medida de emergencia exceptuará de esta a las importaciones de

³⁹ TLCAN, "*Medidas de emergencia*", Capítulo Siete, art 801 Medidas Bilaterales www.nafta-sec-aleno.org/DefaultSite/legal/index_s.aspx?articleid=654#801

bienes de cada una de las otras Partes a menos que las importaciones de una Parte, sea consideradas individualmente, y que representen una participación sustancial en las importaciones del país afectado, definidas como provenientes de uno de los cinco proveedores principales del bien sujeto al procedimiento durante los tres años inmediatamente anteriores, y si la tasa de crecimiento de sus exportaciones es similar o mayor que la tasa de crecimiento de las importaciones de todas las fuentes.

La administración de los procedimientos relativos a las medidas de salvaguarda, conforme a los principios de transparencia y debido proceso consagrado por el GATT, consiste en el inicio de una acción de salvaguarda por iniciativa de una industria nacional, la autoridad investigadora competente deberá notificar al público el comienzo de esta investigación.

La autoridad investigadora competente no procederá con la investigación en caso de que la petición respectiva no cumpla con ciertos requisitos esenciales, entre ellos, el de ser representativa de la industria nacional.

En Canadá la autoridad investigadora, es el Canadian Trade Tribunal (CITT), en los Estados Unidos la International Trade Commission (USITC) o su sucesora y en México la Secretaría de Economía.⁴⁰

⁴⁰ Idem.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte obliga a estas entidades a celebrar audiencias públicas y a brindar oportunidades para que las partes interesadas lleven a cabo interrogatorias.

Las partes interesadas y las asociaciones de consumidores que presenten información confidencial, deberán acompañarla con resúmenes escritos no confidenciales de esa información. Para llegar a un dictamen acerca del perjuicio, la autoridad investigadora tiene que considerar la tasa y el monto del crecimiento de las importaciones de los bienes en argumento; la proporción del mercado nacional cubierta por el aumento de las importaciones; y los cambios en los niveles de ventas, producción, productividad, utilización de capacidad instalada, utilidades, pérdidas, y empleo.

Por todo lo demás, la autoridad debe tomar en cuenta otros factores económicos como los cambios en precios e inventarios y la capacidad de las empresas dentro de la industria para generar capital.

4.4 SISTEMAS AGROINDUSTRIALES DEL NORTE DE MÉXICO

Hasta hace algunos años los diversos estudios sobre la agroindustria en México había dominado un enfoque aislado hacia los aspectos de la producción agrícola o bien se enfatizaba en los procesos de comercialización de los productos primarios,

en cuanto el ámbito espacial, se partía principalmente de una referencia nacional basada en los siguientes datos como los niveles de precios, volúmenes de producción, rendimientos, etcétera.

Sin embargo, existen estudios recientes, en México sobre todo a partir de la firma del TLCAN en 1994, refiere al desarrollo de los mercados de los productos agrícolas y sus derivados que se ha considerado como el entorno al impacto que es conocido como "globalización" haciendo hincapié sobre todo a la diversidad de flujos globales de trabajo, tecnología, información, etcétera, que se tienen sobre las regiones agrícolas. En este contexto, la agroindustria pareciera ser la vía en que la producción primaria y de insumos agrícolas, se pueden unir exitosamente y mediante múltiples formas, a estos flujos.

La respuesta a los procesos que ha traído la apertura comercial han surgido diversa propuestas una de ellas es la del analista Llambi quien propone "...un croquis a seguir en el estudio comparativo de las relaciones entre los procesos de globalización y de surgimiento de nuevas sociedades rurales en América Latina"⁴¹ el enfoque de este autor, sobre el agrícola es interesante ya que destaca la existencia de dos vertientes:

⁴¹Llambi, I. "Globalización en América Latina". Una agenda teórica y de investigación, en la sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio, México, D.F. Edit. UNAM, Plaza y Valdés Vol 1, p.75-98, 1996

- De la integración mundial de mercados y transnacionalización de redes productivas, comerciales, etcétera y
- De la formulación de nuevas reglas del juego y redistribución del poder.

A su vez Long intenta ... "delinear ciertas dimensiones y críticas de cambio social en las postrimerías del siglo XX e identificar cuestiones teóricas claves, determinantes para el desarrollo de la investigación rural en lo que respecta a la globalización y localización"⁴² en este enfoque sobresale la posibilidad de que las acciones de organización de los agentes actúen en detrimento de los sistemas locales, de apoyo mutuo y solidaridad social. No obstante, los métodos de aproximación analítica han dejado de lado dos aspectos básicos: la organización productiva en torno a las actividades agroindustriales y su potencial como actividad promotora del desarrollo regional.

Paradójicamente, en el llamado proceso de globalización nuevamente ha surgido el debate sobre la localidad, la cual comprende no solamente desde la ubicación de las actividades productivas, sino como manifestación espacial de los procesos organizadores; en el caso de las regiones agrícolas o de producción agroindustrial, también son heterogéneas en términos de las estrategias que los agentes económicos adoptan para resolver los problemas de los distintos ámbitos en los que incursionan (producción, transformación, comercialización).

⁴² Long, N. "*Globalización y localización: nuevos retos para la investigación rural*", en *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio*, México D.F., Edit. INAH, Plaza y Valdez Vol 1, p 33-74, 1996.

Además las diferentes condicionantes (físicas, demográficas, de mercado, etc.) que puedan influir en las oportunidades y alternativas de estos agentes, es conveniente destacar que las actividades agroindustriales son parte de sistemas productivos, en los cuales estos agentes se relacionan en las esferas de la producción, transformación, la organización (al nivel de productores, de empresarios), la política sectorial, la investigación (centros de investigación y desarrollo), etcétera.

Todos ellos hacen operar una estructura de organización a nivel territorial, para que puedan mejorar y/o incrementar los niveles de competencia, pero también obstruir y/o enfrenar el desarrollo local de regiones especializadas en los campos de la competencia cerrada o abierta.

En el panorama nacional, el norte de México se presenta como un espacio de empuje económico, un espacio que rápidamente ha tendido a concentrar recursos humanos, materiales y de inversión, en buena medida a partir del establecimiento de la industria maquiladora de exportación. Sin embargo, también existen en los estados del norte de México, regiones especializadas en bienes agropecuarios que presentan condiciones susceptibles de ser analizadas desde su nivel de organización, tal es el caso del sur de Sonora, especializada en trigo y derivados, la región sureste de Coahuila, especializada en manzana, así como la región centro sur de Nuevo León, especializada en naranja y algunos derivados, estas

tres regiones tienen en común una fuerte vocación agrícola que data por lo menos de finales del siglo pasado.

El cultivo de trigo se relaciona con el proceso de colonización desde finales del siglo XVII, en las partes Sur y Este de Sonora, principalmente en las localidades de Hermosillo y del Valle del Yaqui, al mismo tiempo, la producción triguera adquiere tanta importancia como la minería y la ganadería solo hasta casi finalizar el siglo XIX.

La producción de la manzana en el sureste de Coahuila se remonta también a ese periodo, se tienen noticias de este cultivo en 1890, registrando un crecimiento constante de la superficie cosecha así como el volumen de producción, paulatinamente esta actividad se ha extendido a los municipios de Gral. Cepeda y Parras, en la actualidad, la manzana se cultiva además en las siguientes localidades: El cañón de la Carbonera, El cañón de la Roja, Piedra Blanca, El Tunal, Los Lirios, Rancho Nuevo, Diamante, Sierra Hermosa, San Juanito, Escobedo, San Antonio de las Alazanas, Efigenia, Mesa de las Tablas, Ciénaga de la Purísima, Potrero de Abrego, Nuncio, Huachichil y Artesillas entre otros, la plantación de cítricos en la región centro sur de Nuevo León y otros municipios como Allende, Cadereyta, General Terán, Hualahuises, Linares y Montemorelos, se inicio desde finales del siglo pasado y desplazo al cultivo de la caña de azúcar.

Por lo que cabe destacar el desarrollo económico y social de la agroindustria y se mencionara a continuación el análisis de la misma, además de conocer las formas de organización de la producción del trigo, la manzana y la naranja en el norte del país.

La agroindustria se considera usualmente como un conjunto de actividades del sector agropecuario, las cuales para adquirir valor agregado se conectan a la industria de la transformación, es decir, se habla de la agroindustria como la integración de las actividades agrícolas y de ganadería con la industria.

Una agroindustria esta representada por las empresas que procesan materias de origen vegetal y animal, donde los encadenamientos para las economías por la fuerza de trabajo que absorben y el producto interno que generan.

Según Austin, ..."las actividades agroindustriales se pueden dividir en cuatro niveles, que dependen del grado de alteración en que se transforman las materias agropecuarias"⁴³ las principales características de las actividades agroindustriales, de acuerdo a esta misma autora, son: la estacionalidad ya que los ciclos productivos de las materias vegetales y animales son decisivos para alterar el proceso de transformación final, la perecederabilidad que tiene que ver con los aspectos biológicos de las materias y esta estrechadamente ligada a los cambios climáticos y condiciones de conservación a los que estas pueden someterse, y la

⁴³ Austin, James, *Agroindustrial Protejeet Análisis*, Edit. Series In Economic Development, 1992, p 56

variabilidad que se refiere a la calidad de los productos, que si bien depende de aspectos climáticos, también esta condicionada por el tipo de enfermedades y plagas a los que están expuestos cultivos y productos de origen animal. Estas características se pueden observar en los estudios de casos, que influyen fuertemente en las posibilidades de éxito del sistema industrial, particularmente en los dos últimos procesos, como son el de transformación y el de comercialización.

El Sistema Agroindustrial Regional (SAiR), ..."es el conjunto de agentes que se relacionan entre si para la producción, transformación y comercio de un bien agropecuario en el que se ha especializado una región."⁴⁴

Para poder entender al sistema agroindustrial regional (SAiR) se proponen los siguientes elementos de análisis: las formas de coordinación territorial que se crean a partir de las trayectorias regionales de especialización productiva, como las formas de interacción y organización productiva de los agentes regionales y el nivel del progreso económico que se genera a partir de ellos expresado en los niveles de ingreso.

Los SaiR se constituyen por el conjunto de agentes que interactúan para producir, transformar y comercializar bienes agropecuarios además de ampliar sus

⁴⁴ Proyecto Agro, "*Sistemas Agroindustriales y Desarrollo Regional en el Norte de México*", financiado por la Fundación COLEF, 1997. Monterrey, N.L.

esferas de acción trascendiendo de los ámbitos agropecuarios y de la transformación de materia de origen animal y vegetal.

En este espacio de relaciones y objetivos compartidos están las organizaciones de productores y empresarios, los organismos que implementan las políticas sectoriales atañidas a la agroindustria, los centros de investigación y desarrollo, las instituciones de financiamiento y comercialización etc.

Los modos de integración, organización, asociación y cooperación son particulares y determinan la capacidad de dar respuestas, pero además al interior de cada sistema agroindustrial estos modos pueden representar un freno en el desarrollo de las economías regionales.

Es por esto que el fin es analizar la dinámica de organización de los SAiR, así como el patrón que asumen las trayectorias productivas de especialización y las formas de coordinación agroindustrial, tomando en cuenta que los agentes regionales pueden actuar de diferente modo al enfrentar la incertidumbre y las distintas condicionantes agroindustriales, especialmente cuando las disposiciones de competitividad corresponden a un nuevo esquema.

A continuación de manera resumida se muestra una figura con la Regulación de mercado y política nacional:



Fig. 1.- DINÁMICA DE ORGANIZACIÓN EN LOS SAiR

Las formas de interacción en tres sistemas agroindustriales los cuales comprenden el sistema agroindustrial de la Naranja, Manzana y Trigo, estas formas de interacción ocasionaron problemas a los que se enfrentaron los agentes regionales de cada sistema antes de la apertura comercial, estos eran básicamente relacionados a los resultados que la especialización le heredó, así como las políticas de integración económica a nivel nacional.

En el caso del trigo a diferencia de los casos de la naranja y manzana, las actividades de transformación se han mantenido vinculadas a las agrícolas sin que

ello signifique que tal integración se haya dado a todos los agentes regionales y que se haya convertido en el eje de coordinación territorial del sistema.

Desde sus orígenes las actividades de procesamiento se fueron desarrollando paralelamente a la explotación agrícola, es decir la etapa de inicios de la especialización, el auge de la producción de trigo nunca logro su máxima transformación así como la cúspide de la investigación científica mientras que la promoción y fomento se ha conservado relativamente firmes.

El mínimo desarrollo hacia las actividades de transformación industrial de la manzana radica en varios aspectos a los cuales les ha hecho frente a los agentes de la región, siendo el motivo principal de una política nacional que impidió crear una cultura de la exportación, este sistema demuestra la incapacidad de alternar actividades de producción para el consumo en fresco con actividades de la elaboración de derivados, mientras que las primeras son altamente dependientes del gobierno federal y con una trayectoria mínima de participación los mercados extranjeros, la segundas tienen una corta experiencia, ya que la participación recaen en lo tradicional o de tipo casero que ha sido paralela a la aparición de los huertos, no ha prosperado como para impulsar el desarrollo económico de la región.

La naranja, es un producto, que se consume fresco o como producto transformado, desde la década de los setenta el sistema agroindustrial que se ha

conformado en el centro sur de Nuevo León ha combinado la producción de diferentes subproductos con la exportación de naranja de elevada calidad, como resultados de los bloqueos a la comercialización al producto fresco, mediante el control fitosanitario y la variación climática, los agentes han seguido varias estrategias caracterizadas por un escasa coordinación como las siguientes:

Se diversificó el patrón de cultivos, se adoptaron tecnologías para disminuir el efecto de las bajas temperaturas, se trasladaron las plantas de transformación hacia otras regiones, se dio el abastecimiento del insumo agrícola de otras regiones.

En el suroeste de Sonora, el carácter de la organización giro en torno a las condiciones biológicas hasta los años cuarenta, las luchas contra las enfermedades se conjugo con los fines de la Revolución Verde, además de la participación de algunas fundaciones internacionales.

Con esto se promovió aun más la organización de los productores cuyos modos de participación estaban centrados en la región de recursos a si como en la defensas de sus propiedades, la participación de las empresas transformadoras (harineras y procesadoras de otros derivados de consumo final), no fue central en este período en tanto su mercado regional estaba cubierto, sin embargo dejo entonces de lado un posible acuerdo sobre la clasificación del grano en relación a

los usos finales, asunto que a la larga se convierte en una de las debilidades mas visibles de la actual sistema agroindustrial de trigo en Sonora.

Las formas de organización regional en el sistema agroindustrial de la naranja se caracterizan principalmente por la participación de los citrícultores en los distintos procesos, a nivel de producción mediante las asociaciones locales y regionales.

En el proceso de la transformación desde sus inicios se da también una fuerte participación de los citrícultores en la apertura de plantas, sin embargo esta participación poco a poco declina, con la caída de la citricultura que se debió a problemas naturales en producción (básicamente por las heladas) y de comercialización (por obstáculos fitosanitarios y precios), en contraparte con los anteriores sistemas el de la manzana obedece a modos de organización distintos.

En Coahuila la problemática de los agentes productores no puede asociarse a carácter de orden climático ya que las condiciones de región son buenas, lo que los agentes del sistema han tenido que enfrentar son las condiciones de un mercado nacional y la desventaja de la importación del producto en fresco proveniente de otros países, por otro lado, la supeditación a los subsidios de gobierno y tener que organizarse como particulares les condujo en este periodo a no optar por alguna forma de agrupación para obtener apoyos financieros, la mayoría de los productores han tenido que gestionar individualmente de sus recursos y no han dado muestra de asociación.

No obstante que existen valores y tradiciones en la región sobre los que descansa la transformación de la manzana, los significados de la siembra y cosecha no se vincularon a la transformación, sino hasta que se produjo la apertura comercial y con desventaja sigue creciendo.

En Coahuila al promoverse la apertura de los mercados, la participación de la industria transformadora de la manzana apareció, en el sistema solo existe Nutrifrut como empresa establecida, aunque se observo que existen por lo menos dos jugeras más pero que funcionan solo durante algunos meses al año.

El procesamiento casero donde se produce pastel de manzana, vino de manzana, sidra casera, es un modo de organización que sigue actualmente vigente aun después de la apertura pero que no registro cambios el número de plantas existentes o micro industrias establecidas.

La empresa Nutrifrut, es localizada en el municipio de Arteaga y sobresale su participación no solo por que se integra de 32 productores privados si no por que esta constituida como empresa privada, su capital es nacional y los productores son los accionistas.

El insumo que requiere fruta de tercera calidad, manzana granizada o pequeña. Ante la falta de compradores que ofrezcan buen precio y por la perecederabilidad de la manzana, los productores se ven en la necesidad de vender a Nutrifrut, sin

embargo esta práctica que utiliza la empresa no es un modo de organización constante ya que principalmente se vincula con sus accionarios quienes tienen pocos nexos perennes con el resto de los productores de la región o con otros agentes locales como podrían ser organismos públicos, financieros, privados o de investigación.

La empresa representa para el sistema agroindustrial de la región un modo de integración parcial donde internamente juega una posición clave pero donde el eje es la concentración de capitales nacionales.

La Universidad Autónoma Agropecuaria Antonio Narro (UAAAN), viene desarrollando un área de investigación que se ha limitado sobre todo hacia aspectos productivos y de control fitosanitario, aunque intenta trabajar en conjunto con los productores sus actividades dependen de los apoyos del gobierno federal, situación que ha representado una limitante central para la realización de estudios específicos derivados de la manzana.

En el Instituto Nacional de Investigaciones Forestales Agropecuarias y Pecuarias INIFAP, unidad regional de Saltillo, se reconoce la necesidad de líneas de investigación relacionadas con la agroindustria en general, pero aún no cuentan con una línea específica sobre los procedimientos de manzana.

De 1995 a 1996 los ingresos del instituto para la investigación de la manzana fueron otorgados por fundaciones y sistemas de investigación regional, y se orientaron a la promoción de paquetes tecnológicos (prevención de plagas, introducción y manejo del riego por goteo).

Las asociaciones de productores de manzana que interactúan en este sistema están agrupadas en la Unión Regional Agrícola De Productores de Manzana del Estado de Coahuila (URAPMC), que dependen de la Confederación Nacional de Fructicultores (CNF).

Otra asociación es la Unión de Ejidos, la primera de ellas reúne a productores privados y la otra ejidales, aunque los ejidatarios que producen manzana son quienes le llevan la delantera en calidad y mejoramiento del producto, son lo que pertenecen a la URAPMC.

La URAPMC depende de la CNF ya que contiene un gran número de afiliados, y la mayoría de ellos son productores de manzana, los productores con mayor medida a la dinámica de los mercados, uno de los resultados de este conjunto de interacciones son las conferencias bianuales donde se discuten las posibilidades del manzano en diversos aspectos; producción y cuidado del fruto, almacenaje y comercialización.

En estos eventos se recurre a investigadores nacionales y extranjeros involucrados con la manzana para compartir experiencias y mejorar las condiciones de producción y almacenaje, principalmente, mientras que la prioridad para el productor en su trabajo, prefiere la conservación de la fruta en fresco durante el tiempo que permanece en el anaquel, pues la producción y venta de la manzana como producto en fresco parece ser la alternativa de competencia para los productores del sistema, aunque los canales de información sobre este aspecto son reducidos.

Una característica más de la forma en que se coordina territorialmente la producción y transformación de manzana en Coahuila es la participación, la mayoría de los productores o procesadoras operan bajo el sistema de autofinanciamiento, una de las razones por las cuales se opera de tal manera y que a su vez trae como resultado la dificultad del avance tecnológico, es que una parte de los productores realizan sus actividades de cultivo como un hobby.

Las formas de organización que nacieron para la comercialización de naranja en fresco esta basadas en la existencia de pequeños grupos asociados que venden fruta y que a la vez adquieren la fruta de otro u otros productor o productores, así mismo el proceso de comercio se lleva acabo por el productor, el cual inserta su fruta en el mercado mediante una empacadora, es precisamente esta última, una de las principales características de organización con gran notabilidad, el productor-empacador tiene que derribar los problemas de introducción y de

comercialización porque no existen vías de canalización con el producto en fresco hacia mercados como el de Estado Unidos.

La inserción a nuevos mercados le es difícil por los altos costos de producción que se sostienen en comparación a los que tienen países como Brasil.

Los empacadores de naranja fueron reconocidos como los agentes con una mayor tradición en el sistema agroindustrial y los que hoy día mantienen la dinámica regional encaminándose principalmente al mercado nacional, actualmente ellos mantienen formas de relación estrechas con la junta local del Comité de Sanidad Vegetal.

El papel del comité es desde sus inicios apoyar a los productores y productores-empacadores, tratando de eliminar las restricciones fitosanitarias a la movilización de la fruta.

A la par la asociación local y regional de citricultores y del Comité Regional de Sanidad Vegetal, en la región de Nuevo León opera La Asociación Mexicana Empacadora de Cítricos, cuyos fines de la asociación, desde sus orígenes fueron proporcionar el servicio de fumigación e inspección proporcionados por United Department of Agriculture (USDA), y establecer normas en la comercialización con el mercado de los Estados Unidos para tener mejores oportunidades de entrada a los mercados de la fruta.

La gran parte de los empacadores están integrados y tienen sus propias huertas pero un proceso importante que se está presentado es que algunos productores que anteriormente tenían empacadoras las han cerrado y no comercializan sus productos, ahora venden a los empacadores que siguen en el negocio, ya que la búsqueda de mercados, y la asociación encamina sus actividades principalmente a los exportadores de fruta fresca.

Los empacadores de México que se dedican a exportar cítricos a otros países del mundo, no necesariamente necesitan estar dentro de la asociación, pero si quieren dirigirla a Estados Unidos, forzosamente necesitan hacerlo por medio de la asociación, durante el inicio de la temporada de la naranja que va de octubre a febrero, se realiza una reunión semanal y al termino de está de marzo a septiembre, se lleva acabo una vez al mes.

La comercialización se lleva a cabo en la frontera, los productores entregan la naranja empacada y los brokers se encargan de introducirla y comercializarla en Estados Unidos, de esta forma se lleva acabo la comercialización indirecta que hace que no se conozca cuales son los mercados especificos a los que se destina el producto.

La competencia se da con los productores de Estados Unidos, la cuantificación que se toma en cuenta para estimar los precios es la producción de la Florida, los

casos de empresas como ICMOSA y Juguera Allende ilustran formas diferentes de organización para hacer frente al proceso de competencia global.

La empresa ICMOSA tiene sus antecedentes en Empacadora Azteca, que comenzó a operar alrededor de 1966, orientada a buscar mejores canales de comercialización en el mercado de la exportación, la empresa comenzó a operar como maquila de marcas privadas, no muy conocidas de Estados Unidos, posteriormente llegaron contratos muy importantes con empresas como Kraft, Gerber y Nestle.

Una nueva estructura de negocios llevo a la empresa a comercializar su producción a través de Fruits of four seasons por 18 años, y así la empresa fue creciendo en los últimos años, lo importante de esta empresa es que es 100% mexicana, y se convirtió en una empresa subsidiaria de una tenedora de acciones, lo que ha permitido ser la única empresa de transformación exitosa en la región que actualmente procesa alrededor de veinte productos diferentes, dentro de los cuales los cítricos siguen siendo una parte muy importante.

La Juguera Allende, que desde 1979 capta la producción regional y en particular del grupo de citricultores asociados para su formación, constituye una forma muy diferente de organización de los agentes del sistema agroindustrial, los productores se asociaron motivados por los problemas que acrecentaban la comercialización del producto en fresco por problemas fitosanitaria o climatológica,

la transformación en jugo concentrado se permitía el uso de las naranjas con defectos de presentación en color, machacadas, chicas, etc.

En este sistema agroindustrial también existen modos de organización e integración entre algunos productores y empresas, y modos de asociación entre los agentes, como las que se llevan a cabo entre empacadores y productores, pero no existen modos de cooperación concretos mediante los cuales se enfrenten las debilidades del sistema agroindustrial; búsqueda intensa de mercados.

De las procesadoras que por el número de personal ocupado y niveles de producción son consideradas las más importantes de Sonora, están la BIMBO y la GAMESA, actualmente estas dos empresas que se dedican a expandir sus mercados y sus áreas de producción, sobresaliendo la BIMBO quien se ha expandido en número de filiales a América del Sur, mientras que GAMESA lo ha hecho a nivel nacional y en cuestión de mercados a una parte del sur de Estados Unidos; esta firma fue asentada en Monterrey, una vez que se decidió instalar su propio molino para ahorrarse el servicio local de molienda y tener áreas de almacenamiento, ha podido manipular la oferta y demanda del grano a nivel regional.

Además existen modos de cooperación entre filiales nacionales y organismo públicos, por ejemplo, la empresa BIMBO que mantiene un convenio desde 1996 para producir los desayunos del DIF estatal, que son distribuidos en las escuelas

primarias, y la GAMESA no mantiene ningún acuerdo de tipo similar, ni tampoco tienen alguna asociación con organismo privados regionales, de forma particular la empresa enfrenta necesidades de insumos y reacciona a los cambios en el mercado de sus productos.

En ningún caso las empresas se han distinguido por impulsar programas de apoyo a la producción regional y/o presentar modos de organización entre si, a diferencia de los otros dos sistemas en el sur de Sonora sobresale como alianza de integración la que mantiene a la BIMBO, FIRA y productores seleccionados de la región.

En 1997 esta filial nacional y FIRA iniciaron un proyecto de largo plazo cuya finalidad es reunir un cierto número de productores que generen una especie de trigo con las cualidades que BIMBO necesita.

Al conjunto de productores seleccionados no solo se le asesora con ayuda del FIRA en cuestiones técnicas, sino que tienen un plan de siembra en diferentes zonas a lo largo del estado para identificar cual de ellas ofrece las mejores condiciones para la variedad de trigo requerida, que en consecuencia es convertida en harina demandada por la firma y que actualmente es importada.

Entre los proyectos elaborados por el Centro de Investigación en Alimentación para el Desarrollo (CIAD) destacan aquellos que han abordado la evolución de la

industria triguera en el estado y el comportamiento de las misma en los mercados nacionales e internacionales a partir de la apertura comercial.

En ellos se consideran aspectos técnicos, de empleo generado y niveles de producción, pero se dejan de lado aspectos de organización entre los agentes regionales.

Los modos de participación de los organismos financieros se centran en la actuación de BANRURAL, BANCOMEXT y la Banca Comercial, estos agentes han apoyado al sistema agroindustrial del trigo en Sonora proporcionando asesorías técnicas y otorgando apoyos a productos de trigo.

La primera institución lleva acabo sus transferencias por medio del Banco de México y operativamente mediante en Fondo Instituto en Relación a la Agricultura (FIRA), además de BANCOMEXT ha destinado montos de inversión crediticia tanto a productores como agentes procesadores de trigo, y la Banca Comercial ha venido otorgando créditos para cubrir parte de la cartera vencida de productores de trigo, situación que ha acentuado cada vez más desde los años ochenta y que en la actualidad representa un problema central no solo para el productor sino para casi todo el sector agropecuario de Sonora.

La forma en que han participado los organismos públicos después de la apertura comercial esta representada por la Subsecretaria de Fomento Económico del Sur,

la cual fue creada principalmente para promover las actividades productivas del sur de Sonora, entre ellas el trigo y su transformación, en tanto que la SAGARPA cumplió con los objetivos y compromisos derivados del programa federal PROCAMPO.

Las asociaciones, uniones o grupos del sistema agroindustrial destacan por ser de productores en su mayoría, les antecede una amplia trayectoria, y después de la apertura sus formas de interacción ya no son las mismas ahora sostienen modos son de:

Existen reglamentaciones internas para el ingreso de los miembros y/o asociados a los organismos, que en todos los casos se someten a la decisión final de un consejo administrativo, la calidad moral, el arraigo regional y el tipo de propiedad como aspecto de peso en el proceso de selección antes de que el organismo otorgue la membresía y/o asociación, como una vía de los productores para mejorar situaciones de venta principalmente, el cambio en la estrategia de participación de estos organismo ya que de orientarse exclusivamente a la gestión de recursos, ahora también son agentes activos de la comercialización, la búsqueda de mercado nacionales e internacionales, la preparación de programas de innovación de variedades y derivados de trigo para aumentar el valor agregado, y la mediación como un modo de organización que se mantiene entre las asociaciones el productor y el organismo publico de financiamientos.

En el caso del sistema que surge de la producción del trigo, la orientación hacia una comercialización dirigida a la monoexportación de semillas, producto de una política tecnológica de mejoramiento genético, descuida la definición de estándares de calidad relacionado con el tipo de consumo, esto ha hecho que las plantas transformadoras prefieran abastecerse del insumo en otras regiones o incluso impórtalo.

El casi nulo desarrollo de actividades de transformación en el SAiR manzana y la dependencia del consumo en el mercado nacional, sin un proceso de mejoramiento de la eficiencia productiva y de una ampliación de sus canales de comercialización ha hecho que la entrada de la manzana (subsidiada), perjudique grandemente a los productores, que no estaban preparados para enfrenta la competencia.

Para el SAiR naranja, a pesar de una aparente trayectoria amplia en la comercialización, es uno de los puntos más débiles, en esto han tenido un gran peso los factores climáticos, la pérdida en la producción a causado las heladas y en el ciclo anterior la sequía ha afectado los canales de comercialización, una vez que no se tiene producción, no se mantienen los contactos con el mercado.

La competencia en el mercado interno, que absorbe la mayor parte de la producción, se tiene principalmente con otras regiones del país, de Veracruz y Tamaulipas principalmente.

El problema de comercialización hacia el exterior es la principal limitante que restringe la dinámica regional, una sobreproducción tanto nacional como internacional presiona a los precios a la baja por lo que para los citrícultores no es rentable vender a las procesadoras ni para estas comparar a precios que le restan competencia frente a países como Brasil en el mercado del jugo concentrado en Estado Unidos.

Las características que diferencian a los procesos agroindustriales de los procesos de transformación industrial siguen teniendo un fuerte impacto en las posibilidades de éxito en los diversos ámbitos que componen un sistema agroindustrial.

CONCLUSIONES

PRIMERA: Los antecedentes de las relaciones comerciales que había entre México, Canadá y Estados Unidos, dio la idea de realizar un Acuerdo de Libre Comercio el cual conocemos bajo el nombre de TLCAN, esta brindó la oportunidad a México de entrar al mundo de la globalización, además de intercambiar productos y servicios, teniendo como objetivo la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias, entre estas tres naciones.

SEGUNDA: Las relaciones que guardaba México con Canadá antes del TLCAN, eran poco estrechas y gracias al tratado, se han consolidado las relaciones comerciales, dando un gran auge económico, además de contar con apoyos y beneficios mutuos, abriendo un mercado de bienes y servicios, contando con la

desgravación de algunos productos, como las agrícolas entre otros, tratando de eliminar los subsidios a la exportación y a los programas domésticos para que no se distorsione el comercio internacional.

TERCERA: Las barreras comerciales, son las sanciones comerciales, que desalientan a la exportación, que no favorecen a los países más necesitados y que no pueden competir con los países con fuerza económica estabilizada; por otro lado, la falta de cultura, y las diferencias sociales impiden el desarrollo económico y político de los países menos desarrollados, México ha tratado que su economía crezca de forma que pueda competir con los países ricos, teniendo como objetivo aumentar sus exportaciones.

CUARTA: México a luchado de forma enérgica para combatir el proteccionismo, impuesto por los países que tienen una economía fuerte, ya que esto hace que sus productos no puedan entrar en competencia con el comercio internacional, es decir, se busca reducir las medidas o los flujos de importación de mercancías para poder defender a la producción interna.

QUINTA: Cuando existe una discriminación de precios, o se incurra en una práctica desleal en el comercio se aplicarán las cuotas compensatorias, siendo la Secretaria de Economía la encargada de conocer y llevar acabo el procedimiento junto con la Secretaria de Hacienda y Crédito Público quienes están facultadas para dirimir esta controversia, prevista en la Ley de Comercio Exterior.

SEXTA: México y Canadá han tenido que luchar contra las subvenciones impuestas por los Estados Unidos a sus productos agrícolas, con la finalidad de que cumpla con lo acordado en el TLCAN, y no se vea perjudicado el campo tanto mexicano como canadiense, pues al tener economías tan diferentes no pueden entrar en competencia comercial en esta materia.

SEPTIMA: El dumping, es un término técnico que es utilizado en el comercio internacional, para calificar la venta de un producto en moneda extranjera al precio más bajo que el mismo costo de producción, o por lo menos inferior a aquel que es vendido dentro del mercado interno del país de origen.

OCTAVA: Se crea el acuerdo Antidumping, que son los derechos compensatorios que se aplican a los productos procedentes de países concretos que representan los principios del GATT, para combatir el dumping y las subvenciones

NOVENA: El sector Agrícola sufre en este año una desgravación arancelaria acordada por el TLCAN, que consiste en la eliminación de 21 subsectores agropecuarios, y desde el primero de Enero de este años (2003), los campesinos reclaman la reformulación de la apertura comercial, para defender sus productos y poner en discusión las subvenciones que hace Estados Unidos a su campo a través de su Ley Agrícola.

DECIMA: Estados Unidos al subsidiar a sus campesinos, logra que México y Canadá entren en crisis y con ello surge la posibilidad de que no pueda superarla

y que no puedan competir económicamente, porque sus condiciones económicas no son iguales a las de Estados Unidos.

DECIMA PRIMERA: Las medidas sanitarias y fitosanitarias, son normas que deben cumplirse para la protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal en los territorios que comprendan el TLCAN, además de cumplir con las disposiciones impuestas por el GATT hoy convertido en la OMC, en caso de que no se lleven acabo estas medidas.

DECIMA SEGUNDA: Las medidas de salvaguarda se adoptan en caso de que exista un incremento acelerado de las importaciones y causen un perjuicio grave a la industria nacional.

DECIMA TERCERA: Cuando se impone una medida de salvaguarda, el procedimiento lo conocen ciertas autoridades, a petición de la industria nacional afectada, en Canadá la autoridad es el Canadian Trade Tribunal, en los Estados Unidos la Internacional Trade Comisión, y en México la Secretaría de Economía, además que la autoridad que conozca del asunto, debe tomar en cuenta los factores económicos como los cambios de precios e inventarios y la capacidad de las empresas dentro de la industria para generar capital.

DECIMA CUARTA: Los sistemas agroindustriales del norte de México se dividen en tres, el sector de la manzana, trigo y naranja, estos sectores representan un porcentaje económico importante para México, el cual trata de subsistir con la

organización de asociaciones donde los productores se ayudan mutuamente para luchar contra la competencia de los nuevos mercados y poder competir con productos de mejor calidad.

DECIMA QUINTA: Estos sistemas se han mantenido gracias a que formaron asociaciones y uniones, las cuales trabajan de manera conjunta, utilizando estrategias de organización, participación, para que los citricultores no pierdan las inversiones de sus productos y sigan con la comercialización de sus productos, además de que no se vean en la necesidad de cerrar sus empacadoras o de dar a precios inferiores sus mercancías.

DECIMA SEXTA: Para México la mejor forma de que sus productos no se vean afectados por las desgravaciones arancelarias impuestas desde el primero de enero del 2003. es que sigan con la aplicación de barreras comerciales y brindando un proteccionismo a los productos internos.

DECIMA SÉPTIMA: Es recomendable que la Secretaría de Economía, junto con la Secretaría de Agricultura, ofrezcan apoyos y programas al campo con la finalidad de que los campesinos cubran sus necesidades y no presenten insuficiencias en sus productos, que cumplan con las normas sanitarias y fitosanitarias para que entren en competencia con los productos del extranjero, es decir que surja un mercado que cuente con la calidad y competencia internacional.

BIBLIOGRAFÍAS

ALCOCER, MÉXICO-ESTADOS UNIDOS VECINOS Y SOCIOS. UN ANÁLISIS POR SECTORES Y REGIONES ECONOMICAS, CEPNA, Edita Nuevo Horizonte y la Fundación Friedrich Ebert, México, 1992.

AUSTIN, James, AGROINDUSTRIAL PROJECT ANÁLISIS, EDI. Series in Economic Development, 1992.

BANCO DE MÉXICO, THE MEXICAN ECONOMY 1994, México, D. F., 1992.

BARRERA, et. al, LA NARANJA DE MÉXICO Y SU INDUSTRIA. A LA ESPERA DE HELADAS EN FLORIDA Y SEQUIAS EN BRASIS, SARH-UACH, Chapingo, Edo. de México, 1992.

BOBBIO Norberto.; MATTEUCCI Incola, DICCIONARIO DE POLÍTICA, Edit. SIGLO XXI, México, 1986

BUSTOS Sergio R., TRADING PLACES, Edit. Latin Trade, Enero, 1999.

CALVA José L., PROBABLES EFECTOS DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN EL CAMPO MEXICANO, Edit. Fontamara, México, D.F. 1991.

CEPEDA S.M. , EL MANZANO, Edit. UAAAN, Saltillo, Coahuila. 1988.

CIMMYT., HECHOS Y TENDENCIAS MUNDIALES RELACIONADOS CON EL TRIGO, México, D.F. 1992.

CONTRERAS Mauro, et. al., PERSPECTIVAS DE LA PRODUCCIÓN DE TRIGO EN LA REGION SUR DE SONORA FRENTE AL TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO, Edit. UACH, Sonora, 1993.

CORREA Guillermo.; Vargas Medina Agustín, LOS GRANDES PERDEDORES DEL TLC: CAMPO SALARIOS Y EMPLEO, 1999.

CULEBRO Teran Octavio, LA INDUSTRIA DE LA MANZANA Y JUGO CONCENTRADO EN LA REGION DE LA SIERRA ARTEAGA, COAHUILA Y SUS POSIBILIDADES DE MERCADO, Edit. Tesina profesional, UAAAN, Buena vista Saltillo, Coahuila 1995.

CENTRO DE ENTRENAMIENTO GENERAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES, **MANEJO EFICAZ DE REGLAS INTERNACIONALES SOBRE SUBVENCIONES**, Edit. CEG, de FEDEXPOR, México, Junio de 1998.

CENTRO DE ENTRENAMIENTO GENERAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES, **MANEJO EFICAZ DE REGLAS INTERNACIONALES SOBRE DUMPING**.

DICCIONARIO enciclopédico Océano Uno, Edit. Océano S.A. 1989, Barcelona, España.

FRITSCHER M., **AGRICULTURA Y TLC: Canadá Y MÉXICO FRENTE A ESTADOS UNIDOS EN EL CAMPO MEXICANO EN EL UMBRAL DEL SIGLO XXI**, Edit. Esparsa-Calpe, México, D. F.

GARCIA y Vázquez, **TECNOLOGÍA UTILIZADA Y DISPONIBLE EN LA REGION CITRICOLA DE NUEVO LEON**, Edit. UANL, Monterrey, N. L. 1990.

GOMÉZ García Arnulfo R., **SALDOS DEL TLCAN Y NEXOS ECONÓMICOS DE MÉXICO CON LA UNION EUROPEA**, México, 1999.

HIRTS, thompson, **POR UN PROGRESO INCLUYENTE**, Edit. Instituto de Estudios Educativos y Sindicales de América, México, 1997.

KNIGHT Alan, México, Estados Unidos y México en el primer año del presidente Clinton: una perspectiva histórica o al menos un historial, Estados Unidos: informe trimestral. Vol. 4 no. 1.

KRAMER, Darwin y Rob, 4ta ed., Comercio internacional México, Edit. UNAM, 1993,

MENDIOLA, Gerardo, " Las empresas más importantes e México 500", Revista Expansión, México, julio 21, 1991 Año XXX, Núm. 770.

MIRAMONTES, Cruz Rogelio, LA LEGISLACIÓN RESTRICTIVA AL COMERCIO INTERNACIONAL, 3ra ed., Uruguay, 1980, sin editorial.

LLAMBI, L., GLOBALIZACIÓN EN AMÉRICA LATINA. UNA AGENDA HISTÓRICA Y DE INVESTIGACIÓN EN LA SOCIEDAD RURAL MEXICANA FRENTE AL NUEVO MILENIO, Edit. INAH, UNAM, Plaza y Valdés, México, 1996.

LONG, N., GLOBALIZACIÓN Y LOCALIZACIÓN: NUEVOS RETOS PARA LA INVESTIGACIÓN RURAL EN LA SOCIEDAD RURAL MEXICANA FRENTE AL NUEVO MILENIO, Edit. INAH, UNAM, Plaza y Valdés, México, 1996.

POZAS M. A., EXPERIENCIAS DE LOS CÍTRICULTORES EN LA REGION CITRICOLO DE NUEVO LEON, Edit. UANL, Monterrey, N. L., 1990.

PREBISCH, R. THE ECONOMIC DEVELOPTE OF LATIN AMÉRICA AND ITS PRINCIPAL PROBLEMS, New York, 1950.

PINEDA Vázquez Blanca Luz, "COMERCIO EXTERIOR OPCION DEL SIGLO XX", 3ra ed. Edit. Asociación PYC, España, Barcelona, 1999.

PINEDA Vázquez Blanca Luz, EL COMERCIO HACIA AL FUTURO, "WORD TRADE ORGANIZATION", 2da ed., Edit. OMC, Ginebra, 1998.

RAMIREZ Saldaña Alejandra, RELACION ENTRE COSTOS Y TAMAÑO EN EXPLOTACIONES DE MANZANA EN LA REGION ARTEAGA, Edit. UAAAN, Buena Vista Saltillo, Coah., 1996.

SÁNCHEZ V., EVOLUCION ECONOMICA DE LA REGION CITRICOLO DE NUEVO LEON, Edit. UANL, Monterrey, N. L., 1990.

SANDOVAL Sergio, LA INDUSTRIA ALIMENTARIA EN SONORA, REESTRUCTURACION Y RETOS ANTE LA APERTURA COMERCIAL, Edit. Universidad de Sonora., Sonora, 1996.

SIEGLIN V., AGUA, ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y BURGUESIA EN LA REGION CITRICOLA DE NUEVO LEON 1910-1934 EN AGUA, TIERRA Y CAPITAL EN EL NORESTE DE MÉXICO, Edit. UANL, Monterrey, N.L., 1991.

VÁZQUEZ Hernández Cesar, ESTUDIO DE COSTO Y RENTABILIDAD DE LA PRODUCCIÓN DE MANZANA EN LA REGION DE ARTEAGA, COAHUILA, Edit. UAAAN, Buena Vista Saltillo, Coah., 1994.

VINER, Ricardo, COMERCIO EXTERIOR Y SUS POLÍTICOS, 5ta ed., sin editorial, México,D.F., 1995.

LEGISGRAFIAS

LEY ADUANERA, EDIT. ISEF, 2003.

LEY DE COMERCIO EXTERIOR, EDIT. ISEF, 2003.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE, 1994.

ICONOGRAFÍAS

www.economía.gob.mx/?p=1175

www.economía.gob.mx/pics/p/p1177/CYODC02.doc

www.economía.gob.mx/pics/p/p11777AUTDIC02.doc

www.economía.gob.mx/?p=350&T5=1

www.economía.gob.mx/?p=355&T3=1

www.economía.gob.mx/pics/p/9117/AlIDC02.doc

www.economia.gob.mx/pics/p/p11771cYoDC02.doc

www.shcp.gob.mx/ieo/index.html

www.shcp.gob.mx/ieo/index.html p20

www.yahoo.com.mx/noticias/html

www.yahoo.com.mx/noticias/negocios

www.cuned.net/cursecon/18/barreras_politicas_al_subdesarrollo.htm

www-ni.elnuevodiario.com.ni/archivo/2002/julio/opinion3.html

www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt

www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47_01-s.htm#articleII

www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47_01-s.htm#articleVI

www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47_02s.htm#articleXX

www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47_02s.htm#articleXIX

www.agricultura.gob.mx/pics/p?

www.infoaserca.gob.mx//claridades/revistas/064/Ca064.pd#page=4

www.nafta-sec-aleno.org/Deafultsite/legal/index_s.aspx?

www.nafta-sec-aleno.org/Deafultsite/legal/index_s.aspx?articleid=654#A718

www.nafta-sec-aleno.org/Deafultsite/legal/index_s.aspx?articleid=654#A709

www.nafta-sec-aleno.org/Deafultsite/legal/index_s.aspx?articleid=654#801