

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO**

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**“IMPACTO A LA ECONOMÍA AGRÍCOLA MEXICANA POR EL USO
DE PRÁCTICAS ANTICOMPETITIVAS DE COMERCIO
INTERNACIONAL EN EL TLCAN, EL CASO DEL AGUACATE HASS”**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A:

JENNY NANCY GUERRERO SOLTERO

**DIRECTOR DE TESIS
MTRO. GERARDO MARTÍNEZ VARA**

Ciudad Universitaria, 2007



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

Gracias a Dios por darme el privilegio de nacer.

Gracias a la UNAM por concederme una educación de calidad y prepararme intelectualmente para los retos de la vida.

Gracias a mi director de tesis Mtro. Gerardo Martínez Vara por brindarme su tiempo y conocimientos.

Gracias a mi padre Salvador Guerrero y a mi madre Josefina Soltero que siempre me cuidan y me aman a pesar de mis defectos.

Gracias a mis hermanas Brigitte y Angie Guerrero en las que he encontrado apoyo incondicional y sincero.

Gracias a mis amigos Gabriela Guerrero y Andrés Quiyono los cuales me impulsaron a seguir en este camino.

Gracias a todos ustedes sin los cuales no hubiera logrado esto.

Impacto a la economía agrícola mexicana por el uso de prácticas anticompetitivas de comercio internacional en el TLCAN, el caso del aguacate Hass

ÍNDICE	Página
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO I	
1. EL SISTEMA ECONÓMICO MUNDIAL.....	10
1.1. La economía mundial a finales del Siglo XX y principios del Siglo XXI	14
1.2. El sistema económico mundial como determinante en el modelo económico mexicano.....	24
1.2.1. México en su inserción a la economía mundial.....	26
1.3. Estados Unidos como un factor decisivo en el proceso de liberalización económico de México.....	47
CAPITULO II	
2. MARCO JURÍDICO DE LAS PRÁCTICAS ANTICOMPETITIVAS EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL.....	56
2.1 Teoría del derecho de la competencia.....	58
2.1.1. Contenido del derecho de la competencia.....	65
2.1.2. Las Prácticas Anticompetitivas de Comercio Internacional.....	67
2.1.2.1. Prácticas Restrictivas de Comercio Internacional.....	69
2.1.2.2. Prácticas Desleales de Comercio Internacional.....	74
2.2. Legislación existente sobre la competencia y prácticas anticompetitivas de comercio internacional en la Organización de las Naciones Unidas (ONU).....	78
2.3. Sobre las prácticas anticompetitivas en la Organización Mundial del Comercio (OMC).....	80
2.3.1. Acuerdo Sobre la Agricultura.....	84
2.3.2. Acuerdo Sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.....	85
2.3.3. Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.....	87
2.3.4. Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.....	89
2.4. Las Prácticas Anticompetitivas de Comercio Internacional en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).....	92
2.4.1. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte.....	93
2.4.2. Marco jurídico del TLCAN en materia de Competencia y Prácticas Anticompetitivas.....	97
2.4.2.1. Capítulo XV del TLCAN.....	99
2.4.2.2. Capítulo IX del TLCAN.....	100
2.4.2.3. Capítulo XIX y XX del TLCAN.....	102
2.5. El TLCAN y el Sector Agrícola.....	107
2.5.1. Capítulo VII del TLCAN.....	110
2.5.2. Casos de Prácticas Anticompetitivas en el sector agrícola de Estados Unidos a México.....	114
2.5.2.1. Caso del azúcar de caña.....	115
2.5.2.2. Caso del arroz.....	121

2.5.3 Funcionalidad de las legislaciones estudiadas para el sector agrícola.....	126
---	-----

CAPITULO III

3. EL CASO DEL AGUACATE HASS.....130

3.1. Aspectos generales del aguacate.....	132
3.2. Producción de aguacate Hass en México y canales de distribución.....	134
3.3. Su situación arancelaria con respecto al TLCAN y sus exportaciones en el periodo 1994-2005.....	140
3.3.1. Desgravación arancelaria.....	141
3.3.2. Exportación de aguacate México-Estados Unidos 1994-2005.....	142
3.4. Las prácticas anticompetitivas de comercio internacional de Estados Unidos al sector aguacatero mexicano.....	147
3.4.1. Las prácticas restrictivas que enfrentó México aplicadas al Aguacate Hass exportado a Estados Unidos.....	149
3.4.2. Abuso de posición dominante: la cuestión de las empacadoras de exportación.....	160

CAPITULO IV

4. EL IMPACTO A LA ECONOMÍA AGRÍCOLA MEXICANA POR EL USO PRÁCTICAS ANTICOMPETITIVAS POR PARTE DE ESTADOS UNIDOS AL AGUACATE HASS.....166

4.1. Repercusiones que sufrió la economía agrícola mexicana por el manejo de prácticas restrictivas contra el aguacate mexicano por parte de Estados Unidos en el marco del TLCAN durante el periodo 1994-2005.....	169
4.2. Desempeño de las instituciones internacionales estudiadas para resolver o contrarrestar las prácticas anticompetitivas en el caso del aguacate Hass.....	175
4.3. Prospectiva de la producción y exportación de aguacate Hass a Estados Unidos y búsqueda de nuevos mercados.....	181
4.4. Posibles alternativas para optimizar la comercialización en Estados Unidos y eliminar o disminuir el uso de prácticas anticompetitivas.....	187

CONCLUSIONES.....194

GLOSARIO.....207

FUENTES DE CONSULTA.....213

ANEXO.....217

INTRODUCCIÓN

México, como parte del complejo sistema económico mundial capitalista, se ha enfrentado a diversos retos, desde su conformación como país independiente hasta llegar al presente siglo XXI, donde tanto las fuerzas de los procesos de la globalización como su deficiente administración interna, han insertado a nuestro país en una dinámica internacional, más que de apertura comercial, de dependencia, de relaciones desiguales y de poco aprovechamiento de sus relaciones económicas.

El término del colonialismo casi a la par de la segunda guerra mundial, dio inicio a nuevas relaciones, en las que la creación de instituciones internacionales trata de resolver los problemas que van más allá de las fronteras nacionales, a su vez, algunas de estas organizaciones también fueron hechas con el objeto de facilitar y acceder dentro de un clima más pacífico, a los recursos naturales y al mercado de los países menos desarrollados.

Durante la década de los ochenta y noventa, México tuvo que seguir las “recomendaciones” de instituciones internacionales como el FMI, dada su precaria situación económica, con el objetivo de salir de la crisis económica que venía arrastrando desde la década de los años setenta, de esta manera fue que llevó a cabo toda una serie de cambios y creó las condiciones internas necesarias para dejar atrás el desgastado sistema de sustitución de importaciones y adoptar, sin obtener los resultados esperados, al neoliberalismo.

Nuestro país se incorporó de lleno al presente proceso de liberalización económica y comercial durante la segunda mitad de los años ochenta con su ingreso al GATT en 1986, las presiones externas por parte de los países más desarrollados, en específico de Estados Unidos, para abrir el mercado nacional y adoptar medidas para cambiar el modelo económico, han acelerado el proceso en la incorporación de México al “mundo globalizado”.

El precipitado y mal planeado proceso de liberalización económica en el Estado mexicano, además de girar en torno a los intereses de Estados Unidos, ha tenido resultados poco benéficos para la población mexicana en general, los niveles de pobreza no han disminuido, el desempleo y la migración se han agudizado, al momento de que se visualizó la apertura económica como la solución los problemas

económicos y sociales de este tipo sin contar con políticas económicas y sociales de largo plazo necesarias para resolver dichos asuntos que aun siguen latentes.

Un acontecimiento que resultó muy representativo y que consolidó dicha apertura, fue la negociación y entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la conformación de este bloque comercial ha originado una serie de transformaciones en la economía interna y en el comercio exterior del país, a pesar de que México y Estados Unidos contaban con una larga historia de relaciones económicas debido a la cercanía geográfica, la entrada en vigor TLCAN marcó la formalización de estas en 1994, pese a las grandes expectativas generadas por el gobierno mexicano para que los habitantes aceptaran dicho acuerdo, estas no fueron del todo realistas.

El intercambio comercial bajo el esquema del TLCAN, pone aun más de manifiesto la existente relación asimétrica de México con sus dos socios sobre todo con Estados Unidos, uno de los países más proteccionistas y poderosos del mundo, nuestro país no era ni es lo suficientemente competitivo para enfrentarse con la mayor parte de las empresas estadounidenses, así, el tratado no tiene como objetivo el progreso de la región donde el desarrollo de las tres naciones no es una finalidad.

La Unión Americana firmó dicho acuerdo con el propósito de ampliar su mercado y con ello sus exportaciones, de mejorar su situación económica interna además de que la creación de instituciones internacionales ha representado una alternativa hasta cierto punto eficiente para lograr más fácilmente obtención de recursos de los países subdesarrollados a un costo más bajo, sin dejar de lado que, de igual forma, mantiene su zona de influencia ya que además crea un puente con los países de América Latina.

Como se ampliará durante el desarrollo del capitulado, en el caso de México con el TLCAN, una de las características de la corriente neoliberal es la formación de bloques comerciales (algunos de ellos como la Unión Europea han buscado una integración más profunda), con lo cual el intercambio comercial aumenta, los bienes y servicios de un país entran en una dinámica de competencia con bienes y servicios de otros países, por lo tanto esta también se incrementa, este hecho ha originado una búsqueda por elevar la competitividad de dichas mercancías con tecnologías cada vez más avanzadas, cambiando los modos de producción para que de esta forma pueda

ser más eficiente, con la finalidad de expandir, conservar y consolidar su mercado y por su puesto lograr mayores ganancias.

Algunos Estados o empresas también han recurrido a otro tipo de acciones con el fin de aumentar la competitividad de sus productos, para ganar y/o conservar oportunidades de venta superiores, sin embargo, estas acciones no están permitidas ya que impiden el desarrollo de una libre competencia y distorsionan la actividad comercial, ya que tienden a alterar la estructura del mercado y, por consiguiente, la formación de precios, el constante empleo de las **prácticas anticompetitivas de comercio internacional**, que es como los teóricos las han conceptualizado, puede provocar que no exista igualdad en la competencia¹ dentro del comercio internacional y perjuicios para los competidores que se traducen en pérdida de ganancias, de empleos, cierre de pequeñas y medianas empresas, freno al desarrollo económico de cierta región, además de restringir el bienestar del consumidor.

Para regular, sancionar, disminuir o evitar este tipo de prácticas, varios países se han dado a la tarea de crear un marco jurídico ya sea a nivel interno o bien en el ámbito internacional por medio de organizaciones como la Organización Mundial de Comercio (OMC) o bien, en el caso específico de México, además de prohibir el uso algunas prácticas anticompetitivas en sus leyes internas también está adherido a la OMC y a sus acuerdos, asimismo dentro del marco del TLCAN, igualmente se creó un marco jurídico y un sistema de resolución para resolver las controversias que se pudieran derivar de dicho tratado.

La utilización de prácticas anticompetitivas es solo una manifestación resultante del existente sistema económico mundial donde las grandes potencias económicas junto con sus empresas transnacionales en su afán por mantener su posición dominante, se encuentran en constante lucha por la acumulación de capital, han hecho todo lo posible por controlar los mercados, para obtener el mayor provecho sin que con ello exista beneficio para todos los participantes del comercio que debe ser uno de los objetivos del mismo.

El derecho de la competencia ha sido la base teórica en la cual descansa la normatividad para regular a las prácticas anticompetitivas que atentan en contra de los

¹ Es importante señalar que el término “igualdad de competencia” puede resultar contradictorio, ya que, de haber una situación idéntica de competitividad simplemente no existiría la misma, el uso de esta frase es muy común, por lo que al usarla más bien nos referiremos a que las relaciones económicas entre los Estados estén en condiciones similares para que exista un beneficio mutuo.

principios del libre comercio, no obstante, ante complejidad y diversidad de las relaciones económicas internacionales y de los intereses que en ellas se manejan, alcanzar la equidad en la competencia es una ardua labor, a pesar, de que se han logrado avances para reconocer y regular las prácticas anticompetitivas, estas no se han respetado en incontables ocasiones por lo que aún existe un gran trabajo por delante para hacerlas cumplir.

Con el objeto de aterrizar el empleo de las prácticas anticompetitivas en el contexto de la realidad internacional, podemos referirnos al sector agrícola, debido a que ha sido una de las esferas que han sufrido numerosos conflictos de este tipo por tener gran importancia en el desarrollo económico de los Estados, asimismo, con el fin de conocer cómo las prácticas anticompetitivas afectan en situaciones concretas, se eligió el caso del aguacate Hass mexicano, producto agrícola que fue objeto de prácticas anticompetitivas (prácticas restrictivas y monopólicas) por parte de Estados Unidos, de manera breve, se estudiará el caso del arroz y azúcar de caña que de igual forma han sido objeto de prácticas anticompetitivas.

El aguacate Hass es una de las mercancías agrícolas más competitivas del país, pese a que el cultivo tiene ciertas deficiencias, cuenta con grandes posibilidades de expandir su mercado y competir en los mercados internacionales más exigentes por su gran calidad a diferencia de otros productos mexicanos que no son tan competitivos, como lo es el azúcar de caña o bien algunos granos y oleaginosas como el arroz, el maíz, el trigo o la soya, sin embargo, han existido factores externos como lo son las prácticas anticompetitivas que han repercutido de manera directa para obstaculizar el desarrollo de la exportación a Estados Unidos.

El sector agrícola en Estados Unidos es uno de los más competitivos en el mundo pero también es uno de los más proteccionistas, mantuvo una barrera fitosanitaria contra el aguacate Hass mexicano durante 83 años aún sin existir fundamento que la justificara, de esta manera, incurrió en violaciones a la normatividad del TLCAN y de la OMC para proteger a sus productores de aguacate.

Esta fruta ha sido objeto de una serie de medidas encubiertas de comercio internacional que han obstaculizado la comercialización de este producto en EE.UU. para el tema en cuestión, el aguacate Hass fue objeto de practicas restrictivas de tipo cualitativo, es decir, la imposición de una barrera fitosanitaria sin argumentos

científicos que confirmaran la existencia de plagas en el aguacate mexicano y por consecuencia una amenaza de infestación del fruto estadounidense.

Por otra parte, las empacadoras mexicanas de aguacate de exportación también se enfrentan a la utilización de prácticas anticompetitivas por parte de las empresas transnacionales estadounidenses ya que son las que manejan la mayor parte de la distribución de aguacate mexicano en su país, lo que perjudica a los empacadores nacionales quienes no cuentan con los recursos suficientes para competir además de no tener extensas redes de comercialización en el territorio norteamericano como estas compañías, lo que provoca distorsiones en la dinámica del mercado.

La presente investigación se centrará principalmente en el estudio de las prácticas anticompetitivas de comercio internacional en la exportación de aguacate Hass a Estados Unidos en el contexto del TLCAN y las repercusiones en la economía agrícola mexicana. Su valor se halla en identificar las razones que han impedido la exitosa exportación de aguacate a Estados Unidos, debido a que afecta a regiones del país y sectores específicos de la población, además de la gran importancia del cultivo para la economía agrícola nacional; es fundamental buscar una solución a las prácticas anticompetitivas que ha enfrentado para que con ello quede el referente en próximas controversias y de esta manera disminuir su empleo.

Para su desarrollo se proponen los siguientes objetivos:

- Realizar un estudio sobre las prácticas anticompetitivas de comercio internacional en el marco del TLCAN como un factor externo que ha influido de forma negativa en la economía agrícola mexicana.
- Dar a conocer y analizar el marco jurídico a nivel internacional y regional (ONU, OMC y TLCAN) en materia de prácticas anticompetitivas de comercio internacional, sus mecanismos de solución y su funcionalidad para nuestro estudio de caso.
- Proponer soluciones para evitar el ejercicio de este tipo de prácticas además de las ya estipuladas.
- Investigar de qué manera las prácticas anticompetitivas de comercio internacional (restricciones cualitativas) por parte de Estados Unidos han afectado la producción y distribución del aguacate Hass en ese país y por ende a la economía agrícola mexicana en el periodo entre 1994-2005.

- Razonar de qué forma el aguacate mexicano puede llegar a ser un producto más competitivo para su comercialización internacional sin depender tanto del mercado estadounidense.
- Averiguar sobre la eficacia de las instituciones internacionales para prevenir y combatir o aminorar el uso de prácticas anticompetitivas de comercio internacional así como su utilidad para la lograr la justa comercialización del aguacate Hass

Por lo tanto se plantean las siguientes hipótesis:

CENTRAL: Las prácticas anticompetitivas de comercio internacional, en específico las prácticas restrictivas (restricciones de tipo cualitativo) sostenidas por parte de Estados Unidos ha sido un factor esencial que ha perjudicado la comercialización de aguacate Hass mexicano en ese país, a pesar de que en el TLCAN y la OMC se prohíbe el uso de medidas fitosanitarias como una medida encubierta que afecte el comercio internacional.

Estados Unidos recurrió al uso prácticas restrictivas con la intención de proteger su producción y comercialización de aguacate, lo que dificultó la entrada del fruto mexicano al mercado estadounidense durante el periodo 1994-2005. La utilización de estas prácticas ha perjudicado la producción nacional, ha provocado dificultades en la comercialización de aguacate Hass y por ende se ha afectado a la economía agrícola mexicana, por lo tanto no ha existido el beneficio mutuo por el libre comercio.

Asimismo, las instituciones y los acuerdos encargados de combatir las prácticas anticompetitivas de comercio internacional tanto a nivel internacional como regional han funcionado para aminorar y sancionar su utilización, pero solo de forma parcial ya q se siguen empleando por lo que aún es necesario impulsar medidas y abrir el diálogo para disminuir las prácticas desleales de comercio internacional así como saber distinguir cuando se trate de prácticas restrictivas, con el fin de reducir su utilización en beneficio de los países en desarrollo los cuales son objeto en mayor medida de las mismas.

SECUNDARIA: México, al ser uno de los principales productores de aguacate (junto con Chile y la República Dominicana), cuenta con grandes posibilidades de aumentar su comercialización hacia otros países como Canadá que también es parte del TLCAN

o bien hacia el continente Asiático, con la finalidad de no depender casi exclusivamente del mercado estadounidense.

De este modo, debido a las dificultades para exportar esta fruta a EE.UU., se ha trabajado en el perfeccionamiento de su calidad, lo cual la ha hecho más competitiva, logrando abrir mercados y aumentar sus ventas en el extranjero.

De acuerdo con las hipótesis y los objetivos propuestos, esta investigación se encuentra dividida en cuatro capítulos, a continuación se proporcionará una breve explicación de cada uno de ellos.

El capítulo uno es un apartado introductorio que nos ayuda para explicar el por qué del uso de las prácticas anticompetitivas, para lo cual se ha elaborado un estudio acerca del sistema económico mundial con el fin de entender su funcionamiento, se expone un panorama general de la evolución de la economía mundial, el capítulo nos dará una base teórica explicativa que nos proporciona las bases para contextualizar el problema dentro de la realidad internacional y comprender la razón de la existencia del mismo.

El abordar el tema del sistema económico servirá para analizar cómo este ha determinado directamente en la construcción del modelo económico en México y la influencia de Estados Unidos en este proceso y, posteriormente el papel trascendental de este país en el proceso de liberalización económica mexicana y su cambio al modelo neoliberal.

En el segundo capítulo se examinan los aspectos relativos a la regulación de las prácticas anticompetitivas sustentadas y explicadas dentro del derecho de la competencia, el empleo de este tipo de acciones los reconoce esta rama del derecho económico, en el presente apartado se explican sus características, se conceptualizan y clasifican las prácticas anticompetitivas más comunes. Para finalizar se exponen las principales instituciones internacionales y sus legislaciones que contemplan estas distorsiones al comercio como la Organización de las Naciones Unidas (ONU), la OMC y un actor internacional que juega un papel fundamental para fines de este trabajo que es el TLCAN.

De manera rápida se hace alusión a las controversias de la azúcar de caña y del arroz.

El tercer capítulo de esta investigación está enfocado a ejemplificar el empleo y las repercusiones de las prácticas anticompetitivas en la realidad con el caso del aguacate

hass mexicano, en primera instancia se describe las generalidades del cultivo, las características de la producción y comercialización del fruto, su situación con respecto al TLCAN, asimismo, se realiza una exposición a detalle de las prácticas anticompetitivas llevadas a cabo por Estados Unidos en contra del aguacate Hass para obstaculizar la exportación a ese país.

En el cuarto y último capítulo se elabora un análisis sobre las repercusiones provocadas en la economía agrícola nacional cuando las prácticas restrictivas son utilizadas en contra del aguacate Hass. Para redondear dicha investigación, se analiza cómo ha funcionado el marco jurídico de la OMC y del TLCAN para resolver o disminuir el empleo de las prácticas anticompetitivas en nuestro estudio de caso. Igualmente, se realiza un estudio sobre el futuro de la exportación de la exportación a Estados Unidos así como las oportunidades de diversificar el mercado y fortalecer a los que ya se exporta.

Para finalizar se hacen algunas recomendaciones para mejorar la producción, cosecha y comercialización del producto así como para eliminar y evitar el uso de estas prácticas que solo alteran el buen funcionamiento del comercio internacional y perjudican al consumidor final.

CAPITULO I

1. EL SISTEMA ECONÓMICO MUNDIAL

Antes de entrar de lleno con el tema que nos compete, cabe hacer la aclaración que en este capítulo se expondrá una visión panorámica de la evolución de la economía mundial hasta llegar al momento histórico en que se desenvuelve nuestro objeto de estudio principal (prácticas anticompetitivas de comercio internacional contra el aguacate Hass mexicano en el marco del TLCAN) con el propósito de contextualizar el problema así como explicar y entender el por qué de estas distorsiones al comercio ya que no solamente son problemas de operación, sino que son el resultado de los cambios en la economía mundial y por supuesto del modelo económico derivado de la misma.

En repetidas ocasiones hemos escuchado, o bien leído, incluso escrito y criticado al sistema económico mundial, sin embargo, no siempre se tiene claro qué es y cómo actúa. Para entender este concepto, en primera instancia daremos una explicación de qué significa el sistema económico y sus principales elementos, con la finalidad de comprender como es llevado al ámbito mundial.

La organización de las sociedades evolucionadas descansan sobre una diversificada base económica que, accionada por el trabajo humano, engendra una serie de bienes cuyo destino último es el consumo por sus miembros. Los variados elementos que participan en la vida económica de una nación, así como sus conexiones y dependencias, se suman en un todo denominado sistema económico, el cual tiene como elementos fundamentales: al hombre que anima y conduce el sistema, a la producción la cual esta basada en el trabajo humano dirigido hacia la atención de las necesidades económicas individuales y colectivas, a la circulación de bienes y servicios que es la integración de las actividades productivas, la superación de la distancia existente entre el trabajo y la satisfacción final de los consumidores².

Este es el sistema económico tal y como lo conocemos hoy en día, en adición, la circulación de bienes y servicios para la satisfacción de los consumidores tiene como

² Barros de Castro, Antonio, Lessa, Carlos Francisco, **“Introducción a la Economía: un enfoque estructuralista”**, Capítulo 1, El Sistema Económico, Siglo XXI Editores, México, 2004, p.13-44.

finalidad la obtención de riquezas y, para la obtención de mayores ganancias monetarias fue necesario la expansión del mercado y la creación de instituciones que permitieran la misma, sin embargo, no fue siempre así, el sistema económico mundial ha pasado por distintas etapas, las cuales merecen ser señaladas de manera concisa para comprender su actual funcionamiento.

Cabe hacer un breve paréntesis para mencionar que las instituciones no sólo limitan e influyen a los individuos. Con nuestro entorno natural y nuestra herencia biótica como seres sociales estamos “constituidos” por instituciones. Éstas nos son dadas por la historia y constituyen nuestra “carne y sangre” socioeconómica. Esta proposición debe cohabitar con la noción, en general aceptada y válida, de que los individuos, a sabiendas o inconscientemente, forman y transforman a las instituciones³.

A través de la historia de la humanidad se han originado distintos sistemas económicos que han regido gran parte del mundo, algunos han evolucionado y otros se han extinto. A continuación se presenta una breve exposición de la evolución del sistema económico, que nos servirá como punto de partida para interpretar el actual sistema mundial, caracterizado por la interdependencia de los Estados, el control y mantenimiento de las zonas de influencia por parte de las potencias económicas y la lucha entre ellas para la expansión de sus mercado y la acumulación de capital.

La solución de los problemas de sobrevivencia, fue uno de los principales motores de la economía en las comunidades de la antigüedad la cual estaba basada principalmente en la explotación de la tierra; pasaría mucho tiempo para que el hombre tuviera un excedente y emperezará con el trueque.

Transcurridos esos periodos primitivos, es en el Mediterráneo donde se iban desarrollando, civilizaciones socialmente más organizadas, que exigían fijar principios menos rudimentarios de organización económica⁴; por ejemplo, en las ciudades fenicias y griegas se dedicaron al comercio marítimo y los intercambios con otras civilizaciones,

³ Hodgson, Geoffrey, “**El enfoque de la economía institucional**”, Comercio Exterior, Num. 10, Vol. 53, México, Octubre 2003, p.915.

⁴ Dornbush, Rudiger, “**Macroeconomía**”, Capítulo 4, La Evolución de la economía como ciencia, McGraw Hill, México, 1994, p.64.

asimismo el imperio romano tenía una organización económica basada en la tierra y el mar.

Con la caída de Roma se inició la Edad Media la cual se caracterizó por el predominio de la iglesia sobre el pensamiento económico y por el papel secundario que desempeñaba el comercio durante su primera etapa, a partir del siglo XI, un claro crecimiento demográfico creó la oferta necesaria de la mano de obra, provocando un aumento de producción que desarrolló el comercio y las ciudades. Surgió entonces un comercio internacional de largo alcance, que movilizó grandes capitales.

Durante el periodo mercantilista la artesanía urbana, los regímenes corporativistas y las organizaciones feudales dieron lugar a la supremacía del Estado que trataba de acumular metales preciosos, símbolo de riqueza nacional. A pesar de que el Estado era el ente más importante ya existían los intercambios comerciales con otros además de la utilización del colonialismo para establecer sus zonas de control e influencia.

Los descubrimientos de fines del siglo XV y las conquistas que siguen a ellos representan procesos de expansión territorial y mercantil que impulsan la internacionalización⁵. Las reacciones a la política mercantilista condujeron al liberalismo económico (S. XVIII), en el cual se defendía la concesión de mayor libertad para el ejercicio de las actividades económicas y para la conservación o enajenación del producto de esas actividades.

El sistema capitalista industrial estaba por surgir, la industria y el comercio ejercían funciones legítimas en la formación de riqueza y con ello entró de lleno la Revolución Industrial que ya había comenzado desde un siglo atrás, éste hecho marcó un parteaguas en la historia debido a que cambió de forma radical el sistema económico en todo el mundo, los adelantos en tecnología y comunicaciones cambiaron los sistemas de producción y la forma de distribución, dando lugar al sistema capitalista casi tal y como lo conocemos actualmente.

⁵ Aguilar, Monteverde, Alonso, **“Globalización y Capitalismo”**, El Proceso de Internacionalización, Plaza & Janés Editores, México, 2002, p.13

Según Ekkehart Krippendorff: “el sistema internacional no se desarrolló orgánicamente ni obedeciendo alguna necesidad absoluta desde un momento histórico especial, sino que resultó de una ruptura revolucionaria...como una explosión en ciertos campos sociales decisivos (la producción de mercancías, el aumento de la población, la velocidad de las comunicaciones, el potencial destructivo, etc). Esa explosión fue identificada en primer lugar como la Revolución Industrial.

El proceso de ampliación constante de la producción y la reproducción, y la fabricación industrial de las mercancías no sólo requiere de mercados internos y externos, sino que exige sobre todo la expansión de los mercados de aquellos productos y capitales de cuya venta y aprovechamiento lucrativo dependen, directa e indirectamente, partes siempre crecientes de la población, para asegurar su supervivencia⁶.”

El razonamiento de Krippendorff ilustra perfectamente que el sistema económico mundial es el resultado de una serie de sucesos que han tenido distintos objetivos pero siempre ha tenido como fin último la supervivencia (del hombre, del Estado, de sus gobernantes, de entes transnacionales), e incluso la supremacía que ejercen aquellas sociedades que avanzaron de manera más intensa en la valorización del capital.

Para complementar la idea del sistema económico mundial podemos decir que, mediante cambios externos, las diversas economías funcionan de manera que tienden a complementarse, cabiendo a cada una producir, más de lo que ordinariamente utiliza, ciertos bienes y servicios; éstos se cambian por productos de que carece y que, a su vez, corresponden a los sobrantes relativos de otras economías. La primera implicación del comercio internacional es, pues, que el flujo real proveniente del aparato productivo de cada sistema aislado ya no tendrá que reflejar los requisitos de la demanda interna. Se producen ciertos artículos además de los correspondientes al consumo interno, otros no se producen o son producidos en cantidad insuficiente –los cambios internacionales constituyen el mecanismo indirecto de ajuste⁷.

⁶ Krippendorff, Ekkehart, “**Las Relaciones Internacionales como ciencia**”, Capítulo: Economía Política, México, FCE, 1985, p-27.

⁷ Barros de Castro, Antonio, Lessa, Carlos Francisco, “**Introducción a la Economía: un enfoque estructuralista**”, Capítulo IV, Relaciones con el exterior, Siglo XXI Editores, México, 2004, p.57.

El sistema económico mundial es una estructura muy compleja la cual no es exactamente como el sistema económico de un Estado por ejemplo, sin embargo, tiene su esencia en éste, el sistema que rige el mundo es el capitalista y también en la mayoría de los Estados, estos, a su vez, interactúan entre sí, con las organizaciones internacionales, las organizaciones no gubernamentales y las empresas transnacionales, dicha relación esta caracterizada por la lucha constante por los mercados, la acumulación del capital y la interdependencia entre ellos.

1.1. La economía mundial a finales del Siglo XX y principios del Siglo XXI

La economía mundial durante el siglo XX se encontraba definida casi por completo por el capitalismo que, junto con algunas economías de corte socialista formaban la economía mundial. En esta dinámica, se dieron luchas por el control de las llamadas zonas de influencia para contar con los recursos naturales y materias primas de los países del tercer mundo⁸ (como América Latina, África y algunas zonas de Asia), durante la primera mitad del siglo este tipo de intervención se dio por medio del colonialismo.

Durante la Segunda mitad del siglo XX la integración del sistema mundial se suscitó por medio de las instituciones internacionales, que además de regular funciones que rebasaban a los Estados, fueron evolucionando como un efectivo sistema que permite, en algunos casos, fortalecerse entre países con la finalidad de desarrollar su economía y, en otros casos solo funciona para asegurar el abastecimiento de recursos naturales principalmente y así la economía del país más fuerte se fortalece, logrando de esa forma afianzar su zona de influencia.

Sin duda, la economía del siglo XX se distinguió por el ascenso de Estados Unidos como potencia mundial, éste país ha influido enormemente no solo en la economía de todos los países sino también en su ámbito político, social y cultural.

⁸ Definiremos al tercer mundo como las regiones del mundo no beneficiadas con el proceso de acumulación de capital y en constante desventaja por el intercambio desigual que, aunado a los problemas internos de cada una de ellas no han podido lograr el desarrollo de los países considerados Potencias. (Silva, Michelena, José, **“Política y Bloques de Poder, Crisis en el Sistema Mundial”**, Siglo XXI Editores, México, 1976, p-199).

El ascenso de Estados Unidos a la hegemonía en el sistema-mundo⁹ se inició alrededor de 1870, en las primeras etapas de la caída del Reino Unido, Estados Unidos y Alemania compitieron entre sí como contendientes por la sucesión de Gran Bretaña. Lo que sucedió es bien conocido y muy sencillo. Después tuvieron lugar las dos guerras mundiales, a las que valdría concebir como una sola “guerra de treinta años”, una guerra esencialmente entre Estados Unidos y Alemania con el fin de definir la hegemonía del sistema-mundo. En 1945, después de lo que fue una guerra destructiva para todo el continente europeo e igual en Asia del Este, Estados Unidos fue la única de las grandes potencias industriales que salió intacta en términos económicos, incluso fortalecida, como resultado del crecimiento gradual durante los años de la guerra.

La Segunda Guerra Mundial comportó una destrucción enorme de la infraestructura y de las poblaciones de Europa y Asia, en la que casi ningún país salió indemne. La única potencia industrial grande que emergió intacta – e incluso muy fortalecida, desde la perspectiva de la economía- fue Estados Unidos, que de inmediato consolidó su posición¹⁰.

Otro factor que le permitió sobresalir a Estados Unidos fue que la economía de guerra trajo un auge que le permitió recuperarse decisivamente de los efectos remanentes de la gran depresión, la producción industrial creció en un 70% entre 1939 y 1947. El capital financiero también experimentó un ritmo similar de crecimiento y en general todos los sectores de su economía mostraron un cambio favorable significativo.

En el campo del comercio internacional también Estados Unidos pasó a ocupar una posición preponderante en los años inmediatamente posteriores a la Segunda Guerra

⁹ Según los teóricos Wallerstein y Braudel el sistema-mundo o también llamada economía-mundo se traza en la geografía y la historia con base en la primacía de lo económico, en la idea de que la historia se constituye en un conjunto, o sucesión de sistemas económicos mundiales. En toda su complejidad no sólo económica, sino también social, política y cultural, siempre trasciende todo lo que es local, nacional y regional. (Ianni, Octavio, **“Teorías de la Globalización”**, Siglo XXI Editores, Centro de investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades de la UNAM, México, 1999, p.14, 27)

¹⁰ Wallerstein, Immanuel, **“La decadencia del poder estadounidense”**, Primera parte: La decadencia de Estados Unidos: el águila se estrelló al aterrizar, Ediciones Era, México, 2005, p.22, 37, 38

Mundial. Pero el flujo de bienes creció más rápidamente entre Estados Unidos y los países capitalistas avanzados, que entre estos dos y el mundo subdesarrollado¹¹.

Este fue un hecho que marcó la ventaja para que Estados Unidos se consolidara como la más importante potencia mundial del siglo XX, a pesar de que al término de la Segunda Guerra Mundial se formó el llamado “Mundo Bipolar” en el que dos bloques regían el sistema económico mundial: El Bloque Capitalista y el Bloque Socialista.

En el contexto la Guerra Fría, el socialismo asumido principalmente por la Unión Soviética alcanzó un papel destacado en la economía mundial de esa época, sin embargo, éste último no llegó a afianzarse como lo ha hecho el capitalismo cayendo en un estancamiento que terminó por desgastar el sistema y finalmente colapsarse.

Para el capitalismo, el periodo de la Guerra Fría fue una época de desarrollo extensivo e intensivo. La contrarrevolución mundial embutida en la Guerra Fría favoreció la creación y el desarrollo de industrias en naciones subdesarrolladas, agrarias, periféricas, del tercer mundo. Al principio, se desarrollaron políticas de industrialización por sustitución de importaciones y, después, de industrialización orientada a la exportación, siendo que en varios casos se combinaron ambas políticas¹² (siendo tal el caso de México).

Además de las tensiones militares, la segunda mitad del siglo XX estuvo caracterizada por la difusión del llamado “libre comercio”, sus defensores le atribuyen toda clase de virtudes, quienes se oponen a él advierten a su vez, múltiples desventajas. Los primeros consideran que la globalización económica y los mercados “libres”, entendiendo por tales a aquellos en los que no interviene el gobierno ni se imponen ciertas restricciones, estimulan la competencia, elevan el nivel de eficiencia, crean empleo, reducen los precios de los bienes de consumo, promueven el crecimiento económico amplían la oferta y las opciones al alcance del consumido, y la postre benefician a todos.

¹¹ Silva, Michelena, José, “ **Política y Bloques de Poder, Crisis en el Sistema Mundial**”, Siglo XXI Editores, México, 1976, p-56,64

¹² Ianni, Octavio, “**La Era del Globalismo**”, Capítulo: Globalización y Diversidad, Siglo XXI Editores, México, 2001, p.19.

Los opositores al libre comercio en los países subdesarrollados sostienen que abrir las puertas de par en par al capital y las mercancías extranjeras es una política no solo perjudicial sino punto menos que suicida pues significa depender cada vez más del exterior, debilitar el desarrollo industrial propio, exponer la moneda fuertes devaluaciones, limitar las posibilidades de empleo, bajar los salarios reales, aceptar una severa y a menudo ruinoso competencia, y poner contra la pared e incluso llevar a la quiebra a buena parte de las pequeñas empresas que operan con altos costos y producen bienes y servicios de insuficiente calidad¹³.

En la formación del bloque capitalista los siguientes factores jugaron un papel relevante: el surgimiento de los Estados Unidos como un país imperialista hegemónico; la decadencia de los antiguos imperios coloniales, los procesos de integración de las economías de los países que forman parte del bloque; la expansión y afianzamiento de la influencia soviética en Europa Oriental y la nivelación del balance de poder entre las dos grandes potencias a través del poderío atómico¹⁴.

A pesar de la formación de éste bloque capitalista liderándolo Estados Unidos principalmente, al inicio de la década de los setenta inicio un estancamiento internacional de la economía que tuvo dos consecuencias importantes para el poder estadounidense. En primer lugar trajo como resultado el derrumbe del “desarrollismo” –la idea según la cual cualquier nación podía poner al día su economía siempre y cuando el Estado interviniera apropiadamente-. Uno tras otro, estos regímenes enfrentaron desorden interno, baja en los niveles de vida, incremento en la dependencia por deudas con instituciones financieras internacionales y erosión de la credibilidad. Lo que en la década de los sesenta había parecido una exitosa navegación hacia la descolonización del tercer mundo por obra de Estados Unidos dio paso a un orden desintegrador, un descontento que se cocía a fuego lento y temperamentos radicales sin canalizar¹⁵.

Aunado a esto, el resurgimiento del ya mencionado liberalismo económico que se inició en los países industrializados después de la recesión provocada por la crisis petrolera en 1973, a raíz de estos acontecimientos, la inflación subió a más del doble y el desempleó

¹³ Aguilar, Monteverde, Alonso, *op. cit.* p.41-42

¹⁴ Silva, Michelena, José, *op. cit.* p-55.

¹⁵ Wallerstein, Immanuel, *op. cit.* p-26.

creció. Fue a finales de los años setenta cuando se inició un proceso de reformas del Estado (liderada por Estados Unidos y Gran Bretaña) tendiente a liberalizar la economía en aras de una asignación más eficiente de recursos, la cual ha tenido también como consecuencia la disminución de salarios en gran parte del mundo marcadamente en África y América Latina.

La política económica de los Estados nacionales en desarrollo se reorientó en el campo macroeconómico y ocurrieron también transformaciones importantes en las empresas, muchas de las cuales tienen que ver con los cambios tecnológicos, la organización y el proceso de trabajo.

El sistema económico capitalista ha permitido al hombre la obtención y comercialización de bienes y servicios cada vez de mejor calidad y más bajo precio rebasando las fronteras Estatales, sin embargo, esta afirmación es verdadera solo de manera parcial, ya que, a pesar de que existen un mayor flujo de mercancías, y tener mayor oportunidad de que el consumidor escoja la que más le convenga, no todos los países ni todos sus habitantes se benefician por la expansión del comercio.

Las empresas, corporaciones y conglomerados transnacionales se desarrollaron y generalizaron. Se intensificó el movimiento de capital, tecnología y fuerza de trabajo. Se formaron y expandieron alianzas estratégicas, los centros y los sistemas de decisión. Desde que se disgregó el Bloque Soviético y se redujeron las barreras a las inversiones extranjeras en China, Vietnam y otros países con regímenes socialistas, el capitalismo se encontró frente a una inmensa frontera de expansión, que apenas comienza a ser ocupada en las décadas finales del siglo XX¹⁶.

Sin embargo, no todos los actores internacionales se han beneficiado de los cambios del capitalismo y la globalización, los países tercermundistas han sufrido los embates de las potencias económicas como Estados Unidos, La Unión Europea (con economías más competitivas entre ellas), Japón y los actores no Estatales como las empresas transnacionales que vieron a la globalización como un campo lleno de oportunidades para comercializar sus productos, a la creación de bloques regionales como una forma de

¹⁶ Ianni, Octavio, *op .cit.* p.19-20

facilitar la comercialización y la obtención de recursos naturales y materias primas y así seguir teniendo control sobre sus zonas de influencia y por último a la creación de organizaciones internacionales para regular las relaciones económicas, políticas, y sociales e intervenir cuando sea necesario.

De igual manera, la política intervencionista de nuestro vecino del norte sobre América Latina principalmente y otros países del Medio Oriente por ejemplo, que siguió durante y después de la Guerra Fría es uno de los factores más importantes que han determinado la actual situación de la economía mundial, esta política fue general entre las potencias mundiales sobre sus zonas de influencia, a su vez, potencias medias¹⁷ también ejercieron esta política intervencionista con los países menos desarrollados.

Las nociones de colonialismo, imperialismo, dependencia e interdependencia, así como las de proyecto nacional, vía nacional y otras envejecen, cambian de significado, exigen nuevas formulaciones.

A medida que se deshacen las hegemonías construidas durante la Guerra Fría, declinan las potencias mundiales, envejecen o se apagan las alianzas y acomodaciones estratégicas y tácticas bajo las cuales se dibujaba en el mapa político del mundo hasta 1989, cuando cayó el muro de Berlín, así también sobrevinieron cambios en la economía mundial derivados de los hechos acontecidos del fin de la guerra fría que dibujaron un nuevo mapa del sistema económico como lo es el fin del sistema socialista como una amenaza al capitalismo, éste, a pesar de mostrarse en crisis durante la década de los sesenta y setenta (por la crisis de los energéticos principalmente), países como Estados Unidos y Bloques como la actual Unión Europea, se ven obligados a replantearse la economía mundial llevada a cabo durante los últimos cuarenta años.

Simultáneamente, comienzan a emerger nuevos polos de poder, se revelan los primeros indicios de otros bloques geopolíticos, se manifiestan las primeras adaptaciones al emergente sistema económico mundial y tensiones entre los Estados-nación preexistentes, así como los que se forman con el desmembramiento de Yugoslavia,

¹⁷ Países con menor grado de desarrollo con respecto a los Estados de Primer Mundo que ejercen o ejercieron su propia hegemonía sobre los países más pequeños que ellas. (Silva, Michelena, José, *op .cit.* p.201)

Checoslovaquia y la Unión Soviética. Se vive un nuevo ataque de universalización del capitalismo, como método de producción. El desarrollo del modo capitalista de producción de manera extensiva e intensiva, adquiere otro impulso apoyado en nuevas tecnologías, la creación de nuevos productos, la recreación de la división internacional del trabajo y la mundialización de los mercados. Las fuerzas productivas básicas incluyendo el capital, la tecnología, la fuerza de trabajo y la división transnacional del trabajo, exceden las fronteras geográficas históricas y culturales.

La nueva división transnacional, impulsada por el sistema capitalista, incluye la redistribución de empresas, corporaciones y conglomerados en todo el mundo. Al mismo tiempo, se da una reestructuración de empresas grandes, medianas y pequeñas, de acuerdo con las exigencias de la productividad, agilidad y capacidad de innovación abiertas por la ampliación de los mercados en los ámbitos nacional, regional y mundial.

El fordismo, como modelo de organización del trabajo y la producción, pasa a combinarse con, o a ser sustituido por la flexibilización de los procesos de trabajo y de producción, un modelo más sensible a las nuevas exigencias del mercado mundial que combina productividad, capacidad de innovación y competitividad¹⁸.

Para ejemplificar lo dicho anteriormente, Ianni explica que gracias a los recursos tecnológicos propiciados por la electrónica y por la informática se da una vasta reorganización del mapa del mundo. La tecnificación, maquinización y quimificación de los procesos de trabajo y producción en el mundo rural expresan el industrialismo y el urbanismo como forma de vida, modelos y valores socioculturales. En este sentido, la globalización del capitalismo esta provocando la disolución del mundo agrario.

A pesar de que la agricultura deja de ser un sector fundamental para el desarrollo de cualquier Estado, aun sigue conservando un alto grado de importancia para la economía nacional y por supuesto la mundial, estos cambios han llevado a que unos países tengan mejor nivel de producción y distribución, aunque no siempre de calidad.

¹⁸ Ianni, Octavio, **“La Era del Globalismo”**, Capítulo: Globalismo y Diversidad, Siglo XXI Editores, México, 2001, p.12-15

En las últimas décadas del siglo XX e inicios del siglo XXI, los adelantos tecnológicos y el rápido desarrollo de las comunicaciones y las telecomunicaciones, le dieron la oportunidad a la economía mundial de interrelacionarse más estrecha y velozmente con la finalidad de mejorar el flujo de mercancías, junto con el desarrollo de nuevas tecnologías, a pesar de contar con este tipo de herramientas, se ha creado una brecha mayor entre los países desarrollados y los subdesarrollados, estos últimos no han sido capaces de desarrollar éste tipo de tecnologías por lo que se ven obligados a adquirirlas o de lo contrario vivir en un mayor atraso.

Así se crea una situación de mayor dependencia entre unos y otros; por parte de las grandes potencias porque dependen de los recursos naturales, materias primas, sectores secundarios de la economía, mano de obra barata; y los subdesarrollados porque sus exportaciones son básicamente a los países desarrollados, su inversión extranjera directa e indirecta procede de estos Estados y por el suministro de las nuevas tecnologías tan necesarias hoy en día para sobrevivir en un mundo globalizado.

Durante la década de los noventa y lo que llevamos del siglo XXI, se ha caracterizado por los grandes avances de la informática, el proceso de globalización y así los países desarrollados se convirtieron en abastecedores de tecnología de punta, mientras que la rama automotriz, del vestido, y la relacionada con productos metalúrgicos y eléctricos de consumo, se ubicaron con mayor frecuencia en los países en desarrollo así como las actividades primarias.

De esta forma la expansión de bloques regionales se incrementó y los ya existentes se consolidaron, la cooperación internacional conformada en bloques, foros o acuerdos también aumentó en forma significativa, la expansión de estos bloques no ha sido armoniosa, como ya se mencionó, ha sido la respuesta de las potencias al preguntarse de qué forma pueden conservar el equilibrio mundial sin perder su poder.

La mundialización ha significado la ampliación de la libre circulación de capitales, tecnologías, mercancías e inversiones hacia los espacios que brindan mayores beneficios, también se ha expresado en la difusión de la información. Sin embargo, a

esta libre circulación de capital, de productos y servicios, incluida la información, no ha correspondido la libre circulación de trabajo en busca de salarios más altos.

El proceso de mundialización de la economía no solo no ha resuelto problemas básicos de bienestar de la población, sino que en muchos casos la empujado a excluirse de la economía formal, al desarraigarse de sus comunidades o a apegarse a valores tradicionales y a fundamentalismos basados en la religión, la raza o la identidad étnica¹⁹, que muchas veces desemboca en violencia y guerras que perjudican a los países que las padecen.

En esta primera década del siglo XXI, y probablemente durante varias décadas más, el mundo esta amenazado por tres fracturas geopolíticas muy distintas, las cuales interactúan entre sí, pero tienen dinámicas separadas.

Estas tres fracturas son:1) La Lucha entre la llamada Tríada –Estados Unidos, la Unión Europea y Japón- en búsqueda por ser el escenario principal de la acumulación de capital en las próximas décadas; 2) La lucha entre el norte y el sur, o entre las zonas centrales y las otras zonas de la economía-mundo, dada la polarización continua – economía social y demográfica- del sistema- mundo; 3) La lucha entre el espíritu de Davos (se formó para ser un lugar de encuentro de los poderosos y de los futuros poderosos del mundo que buscaban coordinar en cierto sentido sus acciones y establecer un programa normativo a nivel mundial) y el espíritu de Porto Alegre (se formó para desafiar a Davos: su filosofía subyacente, sus programas periféricos, su visión del futuro, ha buscado reunir a todo tipo de movimientos: transnacionales, regionales, nacionales y locales, tanto del sur como del norte.) sobre el tipo de sistema-mundo que intentamos construir colectivamente²⁰.

Los acontecimientos suscitados al inicio del siglo XXI como los ataques terroristas a Estados Unidos, España y Reino Unido y la agudización de la crisis económica estadounidense han sido solo la consecuencia de un sistema económico mundial

¹⁹ Bizberg, Ilán (comp.), Alba, Vega, Carlos, “**México ante el fin de la Guerra Fría**”, Controversias sobre los efectos de la Globalización en México, Colegio de México, México, 1998, p-144-147.

²⁰ Wallerstein, Immanuel, “**La decadencia del poder estadounidense**”, Capítulo XIII. Fracturas geopolíticas del siglo XXI: ¿Qué futuro para el mundo?, Ediciones Era, México, 2005, p.249.

construido por las potencias en beneficio de ellas mismas, pero que no les ha resultado del todo bien, ya que la crisis económica de Estados Unidos, por ejemplo, que data desde la década de los sesenta y ha buscado reestablecerse (uno de los medios usados es la economía de guerra, con la guerra del Golfo y más recientemente con los ataques a Afganistán e Irak) sin un resultado del todo óptimo, esta crisis se ha expandido por todo el mundo provocando el detrimento de la economía mundial.

Uno de los bloques regionales formados en consecuencia de la evolución del actual sistema económico es el TLCAN, que obedece a la dinámica mundial suscitada al término de la Segunda Guerra Mundial por los países capitalistas, éste sistema fue afianzado por medio de Organizaciones Internacionales, con la formación de bloques regionales con fines económicos básicamente y de esta forma las potencias mundiales también obtienen el aseguramiento de recursos naturales, energéticos así como el control de sus zonas de influencia.

La compleja estructura del sistema económico mundial actual (capitalismo) ha cambiado conforme a la evolución de las civilizaciones, la formación de Estados y su desarrollo ha girado en torno a los distintos sistemas económicos diseñados e implementados por las grandes Potencias de cada época con la finalidad no sólo de sobrevivir, sino de obtener la mayor ganancia posible y ejercer su influencia sobre países menos desarrollados, en las últimas décadas ya no por medio de la utilización de métodos militares e imperialistas, sino de orden económico con la formación de bloques regionales y la liberalización del comercio.

Esta constitución de áreas de libre comercio y las relaciones de los bloques regionales no siempre resulta recíproca, sobre todo cuando los Estados involucrados muestran relaciones de asimetría, es decir, el trato entre países con mayor grado de desarrollo tecnológico y científico y, como consecuencia tenemos una más alta producción con menor fuerza de trabajo; por otro lado, los Estados menos desarrollados que, por no contar con alto grado de desarrollo le es más difícil competir con estas grandes potencias, las cuales se han caracterizado por proteger a sus sistemas productivos con la finalidad de no afectar su economía y conseguir mayores ganancias.

Este proteccionismo ha derivado en ciertas prácticas (trabas al comercio, elevados subsidios, monopolios, dumping, etc.) que afectan en gran parte a los países del tercer mundo.

La liberalización y mundialización de la economía derivada del sistema económico capitalista vigente, ha servido como un medio para que las potencias económicas expandan sus mercados y sus economías sigan creciendo, sin embargo, estas no se portan de manera equitativa en cuanto a la apertura, ya que se han valido de instrumentos desleales para obtener el mayor beneficio importándoles poco el beneficio correspondiente de los Estados con quien comercian.

Para efectos de nuestro objeto de estudio resultó imperativo hacer una pequeña semblanza del sistema económico mundial ya que es el que ha definido a través de los años, el uso de las prácticas anticompetitivas de comercio internacional en la lucha por la acumulación de capital, la expansión de mercados, su posicionamiento y mantenimiento como Potencias económicas.

Nuestro país, al ingresar e insertarse aún más en la dinámica de la economía mundial se vuelve más propenso y vulnerable a los cambios de esta última lo que puede generar altibajos en la economía mexicana que no siempre pueden ser controlables internamente.

1.2. El sistema económico mundial como determinante en el modelo económico mexicano

El sistema económico mundial es toda esa gama de Estados con diferentes modelos económicos con diversas instituciones, de organizaciones internacionales, de empresas transnacionales que conforman la estructura económica mundial; todos estos entes están formados por otras estructuras y juntos constituyen una compleja dinámica mundial interdependiente en la cual unos actores tienen mayor influencia y poder sobre otros.

Como ya se puntualizó, el capitalismo es el sistema económico actual predominante en todo el mundo y por supuesto en México, el cual fue adoptado acorde a los hechos históricos de nuestro país, en primera instancia el mercantilismo practicado durante la

época de la Conquista por los españoles y, posteriormente con la Independencia de México se adopta al capitalismo.

Si bien en ocasiones podemos percibir que éste sistema económico o cualquiera se instituye “naturalmente”, lo cierto es que el resultado de muchos factores como la historia de cada Estado, su situación geográfica, la influencia de otros Estados, los grupos de poder internos y externos, la situación mundial actual en las diferentes épocas, incluso su cultura y la idiosincrasia, etc. Todos estos factores en conjunto pueden determinar el sistema y la situación económica de cada Estado, sin marginar la lógica de la expansión mundial de los procesos de reproducción de capital.

Me permito hacer la afirmación de que el modelo económico actual en México fue determinado en gran parte por la situación mundial principalmente de Europa en el periodo en que México se independizó, época en la cual la Revolución Industrial tomó mucha fuerza y en la que Inglaterra se desligó del mercantilismo para entrar a la fase del libre cambio.

Algunos estudiosos en la materia (como Enrique Semo en sus obras Historia del Capitalismo en México e Historia Mexicana Economía y Lucha de Clases, Arturo Ortiz Wadgymer en Introducción al Comercio Exterior de México, Joaquín Flores Paredes en El Contexto del Comercio Exterior en México o John Coastworth en Los Orígenes del Atraso) señalan que la inserción de México en la economía mundial se remonta desde la época de la Conquista española y como consecuencia durante la época de la Colonia por lo cual es pertinente abordar nuestro estudio desde esta fase que es muy significativa ya que es el primer contacto con el exterior.

A continuación daremos una breve semblanza de la evolución de la economía mexicana y, simultáneamente se expondrá cómo el sistema económico mundial ha influido directamente en su construcción, hasta llegar a la situación económica actual, con la finalidad de explicar el por qué de algunos hechos externos que han afectado el desarrollo de la economía interna en primera instancia y, posteriormente, de la economía agrícola como los son las prácticas desleales de comercio internacional o la dependencia mexicana con otros países.

1.2.1. México en su inserción a la economía mundial

Las aperturas comercial y económica de México datan de 1521 con la caída de la Gran Tenochtitlán que dejó en manos de los conquistadores europeos, en la época colonial, el comercio de la Nueva España con la metrópoli española, que realmente se puede calificar como la explotación de la fuerza de trabajo en condiciones de esclavitud y el saqueo de los recursos naturales del país por los conquistadores. Las condiciones en que esto ocurre justifican calificar a tal época, particularmente los siglos XVI y XVII, como la contribución del país al proceso de acumulación originaria de capital en Europa bajo el modelo mercantilista que dominaba en ese entonces.

El comercio exterior de México, nacido a partir de la conquista y la colonización, consistió fundamentalmente en el comercio de metales preciosos comerciando solo con la Corona Española enfocada a mantener a toda costa una balanza comercial favorable, recurriendo a prácticas proteccionistas e impidiendo toda posibilidad de desarrollo económico y social en la colonia²¹.

Para el siglo XVIII, Inglaterra repudiaba al mercantilismo como doctrina económica oficial y abraza al “liberalismo económico”, el cual basa sus ideas en el libre mercado y en el libre comercio. Durante el siglo XIX, ya existía una poderosa burguesía criolla en la Nueva España que estaba muy a disgusto con el trato que se les daba desde la metrópoli pues los limitaba por su calidad de criollos siendo que ellos eran los poseedores de la riqueza y los beneficiarios de la acumulación de capital como consecuencia al final de la guerra de independencia los criollos se sumaron a ella para legalizar lo que ya era una verdad de hecho²².

México, ya como un país independiente, abre su comercio con otras naciones, su inserción en la economía mundial se vuelve más dinámica y logra un nivel de diversificación aun mayor que durante la colonia, ya no solo tiene comercio con España sino que también comienza relaciones comerciales con países europeos como Inglaterra,

²¹ Flores Paredes, Joaquín, “**El Contexto del Comercio Exterior en México: retos y Oportunidades en el Mercado Global**”, UNAM, Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán, México, 2001, p.69.

²² Ortiz, Wadgymar, Arturo, “**Comercio Exterior de México en el Siglo XX**”, Capítulo: Comercio Exterior de México anterior al siglo XX, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, Porrúa, México, 2001, p.11-12.

Francia y posteriormente con Estados Unidos, sin embargo, durante los primeros años de Independencia nuestro país sufre de un desequilibrio y desorganización política y económica lo que provocó que estos países se injirieran más directamente sacando provecho a favor de las potencias existentes y los contrabandistas.

La independencia política de México en 1821 rompió el monopolio comercial y además coincide con la llegada de la corriente librecambista, la cual se consolida en el México de aquellos años y como manifestación del liderazgo que ejercía Inglaterra en el terreno industrial y comercial.

Desde la consolidación del gobierno liberal de Benito Juárez y durante la etapa porfiriana, México asimiló al liberalismo económico como eje de su política comercial. Esto concuerda con la expansión del capitalismo a escala mundial y también con el crecimiento de la economía norteamericana que poco a poco va desplazando a los países europeos como principal socio comercial de nuestro país. La vecindad geográfica y el peso económico del gigante del norte, combinadas con una política económica tendiente a favorecer la inversión extranjera y el libre comercio son elementos catalizadores del dinamismo de las exportaciones hacia aquel país²³.

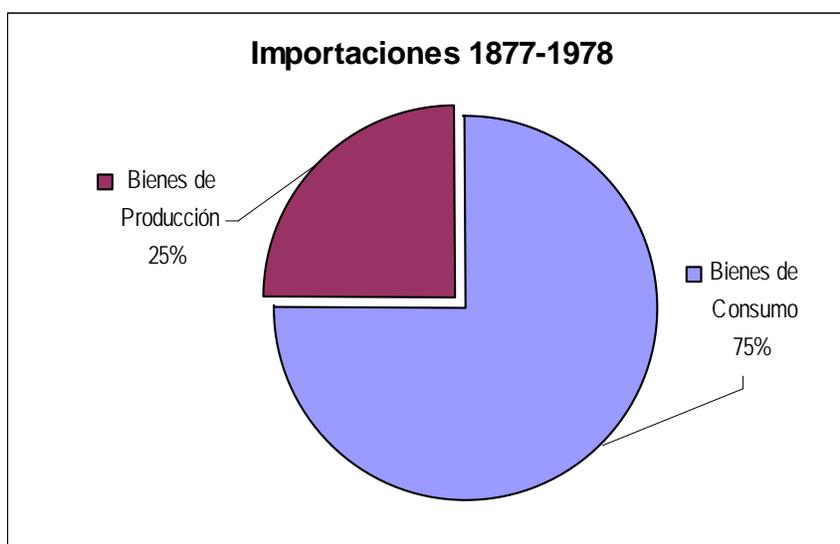
Con el incremento en la dependencia al extranjero, se llega a la etapa porfirista en 1876-1910 donde sin duda la industrialización de México tuvo un avance importante. En éste periodo, el capital extranjero se disputaba la nueva nación y se abren una serie de negocios que aprovecharon la mano de obra para lograr inmensas fortunas, tanto locales como de compañías extranjeras de alta tecnología, que trajeron a México los adelantos del mundo moderno como la energía eléctrica, los ferrocarriles, la industria manufacturera, los teléfonos, los transportes motorizados, el automóvil y otros adelantos y, quien los disfrutaba era una minoría de clases acomodadas.

En el periodo porfirista, se sientan las bases de una inserción en el sistema de la economía mundial, como proveedor de bienes de consumo (ajonjolí, ajo, arroz, café camarón, carne fresca, frijol, frutas frescas como el aguacate y fresas, ganado vacuno, porcino, cabrío y ovejuno, aguardiente de caña, de mezcal, de uva, dulces, jabón,

²³ Flores Paredes, Joaquín, *op .cit.* p.69-70.

cerveza, chocolate, vinos, vinagre, alhajas, henequén, hamacas, ixtle, muebles, papas); bienes de producción (abono animal, azufre, cebada, chicle, maderas finas, minerales y piedras preciosas, pieles de carnero, chivo, jabalí, lagarto, res, venado sin curtir, harina de maíz y trigo, plomo, pólvora, fierro en bruto, oro y plata) y consumidor de materia elaborada (focos, botines de cuero y zapatos, productos químicos y farmacéuticos, guantes de piel, lámparas papel, tabaco, telas, armas blancas y de fuego, pinturas, alambre de cobre, platón, hierro, máquinas para coser, para industria, agricultura, minerías, artes, de vapor, postes, etc.) y bienes de capital. Por lo mismo, México se vuelve altamente codiciado por el imperialismo, más ya pierde importancia Europa, y poco a poco la economía mexicana se vuelve más dependiente de la de Estados Unidos²⁴.

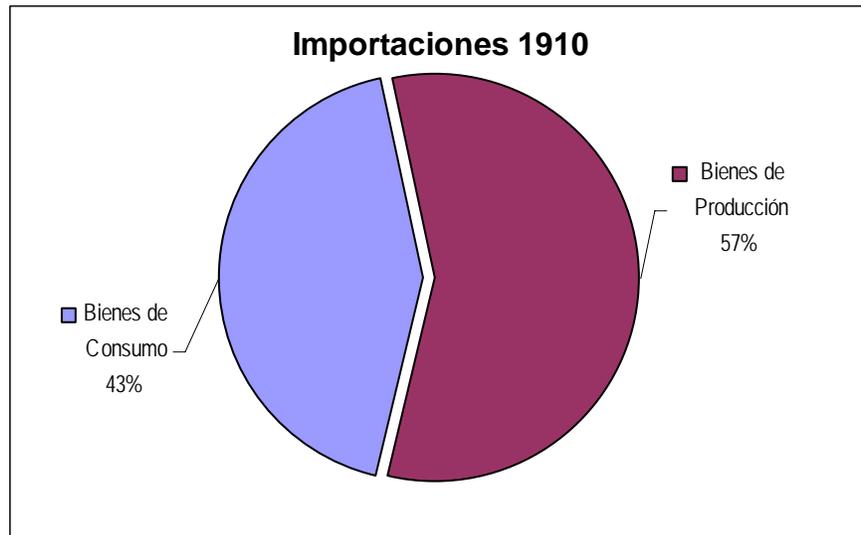
Gráfica 1



Fuente: Elaboración propia con datos de Cardoso Ciro (coord.) Canales, Herrera, Inés, **“México en el Siglo XIX (1821-1910) Historia económica y de la estructura social”**, Capítulo: La circulación: comercio y transporte entre los años:1880-1910. p. 455

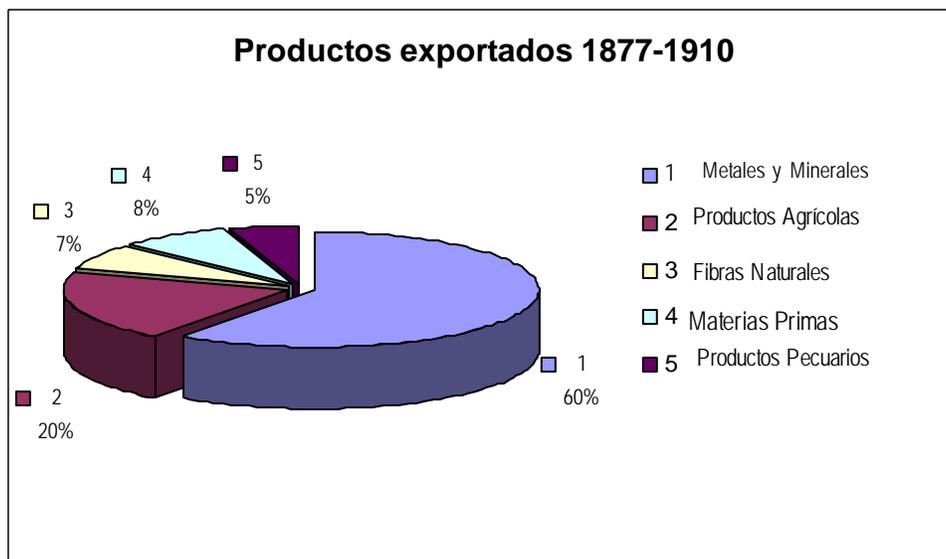
²⁴ Ortiz, Wadgyamar, Arturo, *op .cit.* p.19.

Gráfica 2



Fuente: Véase gráfica 1

Gráfica 3



Fuente: Elaboración propia con datos de Cardoso Ciro (coord.) Canales, Herrera, Inés, *op .cit.* p. 212,455-457.

Cuadro 1

Balanza Comercial de México 1900-1911

(Millones de dólares)

AÑO	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	SALDO
1900-1901	63.9	71.6	7.7
1901-1902	67.1	76.4	9.3
1902-1903	80.3	87.0	6.7
1903-1904	81.7	96.3	14.6
1904-1905	89.0	104.5	15.5
1905-1906	109.7	135.2	25.5
1906-1907	116.0	124.9	8.0
1907-1908	110.4	120.9	10.5
1908-1909	78.1	114.9	36.8
1909-1910	97.0	129.4	32.4
1910-1911	102.5	146.3	46.8

Fuente: Nacional Financiera S.A, La Economía Mexicana en cifras 1960 p.205.

A pesar del tipo de exportaciones (bienes de consumo) con respecto a las importaciones (productos elaborados) el saldo durante éste periodo fue positivo lo que demuestra un equilibrio en el comercio internacional como se señala en el cuadro 1.

Los beneficiados con el desarrollo mexicano de ese periodo solo fueron los pequeños grupos políticos, los empresarios nacionales y extranjeros, que a pesar del aumento de las exportaciones y, del incremento en el desarrollo industrial, tiene como consecuencia el inicio del movimiento revolucionario que conlleva nuevos desequilibrios en la economía mexicana y su comercio exterior, sin embargo, éste último continuó.

Tras ello, se dislocaría el sistema porfiriano basado en la libre empresa y en la política de puertas abiertas al capital extranjero en materia de inversión y comercio, y vendría un

periodo en la segunda década del siglo XX de descontrol, de indefinición y de inseguridad para el gran capital internacional, que se distrajo por los acontecimientos de la Primera Guerra Mundial (1914-1918).

Todavía con la prevalencia de las de las ideas librecambistas, en la década de los años veinte se reconstruye la estabilidad política del país. Al concluir la lucha armada, se inicia la época llamada de la gran construcción de país por parte de los gobiernos revolucionarios a fin de sentar las bases de un México más moderno y acorde con las nuevas relaciones de dependencia con Estados Unidos. Con la crisis de 1929 se contraen tanto las importaciones como las exportaciones y solo vuelven a crecer hasta 1934.

Entre 1920-1940, con el reparto agrario, la creación de los distritos de riego, La Comisión Nacional de Caminos, la de Irrigación, los Bancos Nacionales de Crédito Agrícola y Ejidal, se van creando las bases de fortalecimiento del *sector primario minero exportador* enfocado en especial a la agricultura. En éste sentido, las mejores tierras de riego se destinan a remunerativos productos agrícolas de exportación, con lo que se configuró más adelante la estructura actual del comercio exterior de México además del petróleo²⁵.

Como podemos ilustrar, las etapas del colonialismo y la independencia determinan el inicio de las relaciones económicas de nuestro país al exterior, la influencia directa e indirecta del exterior propicia la adopción de los sistemas económicos mundiales prevalecientes en aquellas épocas, las etapas posteriores y los sucesos en el mundo dieron paso a que México consolidara y adoptara el sistema capitalista así como su dependencia con las potencias mundiales, hecho que no le ha permitido desarrollarse ni económicamente ni tecnológicamente.

Durante los siguientes treinta años se adoptó una política proteccionista la cual se explica con el entorno mundial de la época, primero para salir de la crisis de 1929 y más tarde por el inicio y consecuencias de la Segunda Guerra Mundial.

²⁵ Ortiz Wadgymar, Arturo, “**Introducción al comercio exterior de México**”, Capítulo 1: Datos Históricos del Comercio Exterior de México, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1993, p.35-36.

Teniendo como meta la protección a la planta productiva y al empleo, se instrumentó entre 1940-1982, un programa sustitutivo de importaciones que tendía a producir en el país lo que anteriormente era menester adquirir en el exterior. Esto propició el inicio de operaciones industriales en México y en otros países tendientes, precisamente a llevar a cabo proyectos manufactureros y de esta forma, sin competencia importante de los países beligerantes empezar a cubrir un mercado de enormes dimensiones²⁶.

Durante el sexenio del General Ávila Camacho (1940-1946), los inversionistas europeos y norteamericanos fueron atraídos por un país con estabilidad política, abundantes recursos naturales y mano de obra barata, que además es vecino del enorme mercado norteamericano.

Así se inicia exitosamente el largo periodo de sustitución de importaciones (este término es cuestionado por Jorge G. Castañeda y Enrique Hett al realizar un análisis sobre la dependencia, sostienen que la industrialización de América Latina se realizó por medio de la sustitución de importaciones de bienes de consumo. Por esta razón, el sector industrial está dominado por la producción de bienes de consumo, mientras que los bienes de producción deben ser importados²⁷, el periodo de sustitución de importaciones no se cumplió en su totalidad ya que llegó a producir bienes intermedios o de consumo final pero no llegó a la fabricación de bienes de capital) que se complementaría con medidas proteccionistas (aranceles elevados, así como un sistema de cuotas y permisos previos para importar) y programas gubernamentales de fomento al sector industrial. Sumado a esto, el país experimentó un crecimiento sostenido de la producción agropecuaria, resultado de la maduración de reformas cardenistas y la construcción de infraestructura hidráulica, que permitió mantener estables precios de los alimentos y materias primas de uso industrial, así como generar excedentes exportables con los cuales se obtuvieron divisas que coadyuvarían al financiamiento del desarrollo industrial²⁸.

Durante el periodo de la Segunda Guerra Mundial, se ve un incremento en lo que respecta al sector industrial del país, debido a que países como Estados Unidos se

²⁶ Wadgymar, Arturo, *op.cit.* p.141-142.

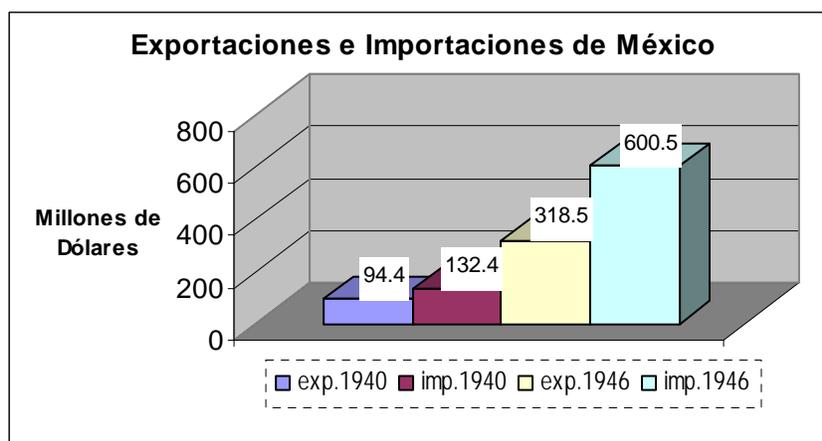
²⁷ Castañeda, Jorge G, Hett, Enrique, **“El Economismo Dependientista”**, Capítulo 1: Ni Dependencia ni Subdesarrollo, Siglo XXI Editores, 5ta edición, México, 1988, p. 28

²⁸ Flores, Paredes, Joaquín, *op.cit.* p.71

encontraban en guerra, no podían abastecerse por cuenta propia de materiales para la construcción de armamento por lo que tuvieron que importar materias primas industriales, las cuales fueron hechas en México, este hecho tuvo como consecuencia que desarrollara más rápidamente su sector industrial aunque no del todo fuerte, aunado a esto también contribuyó la nacionalización del petróleo y la creación de Pemex y otras instituciones financieras y de fomento a la industria.

La exportación de mercancías en 1940 era de 94.4 millones de dólares y para 1946 creció a 318.5, sin embargo, y pese a lo que se dijo, la balanza comercial en toda la década fue desfavorable para México, ya que las importaciones fueron siempre mayores que las exportaciones y aunque hubo oportunidades derivadas de la segunda guerra mundial, no mejoraron la situación de la balanza comercial. En 1940, se tuvo un saldo negativo en la balanza comercial de -38.0 millones de dólares y para 1946, dicho déficit fue de -282.0²⁹.

Gráfica 4



Fuente: Véase Texto

Estas cifras nos muestran lo contradictorio y difícil que puede resultar la evaluación del desarrollo económico y comercio exterior de un país, ya que, a pesar del desarrollo industrial interno y que los países en guerra no podían hacer exportaciones al cien por ciento, el país tuvo un mayor número de importaciones que de exportaciones, por lo que

²⁹ Ortiz, Wadgyamar, Arturo, “Comercio Exterior de México en el Siglo XX”, Capítulo: México frente a la economía mundial (1911-1940), UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, Porrúa, México, 2001, p.33.

podemos intuir que no se tuvo un desarrollo tan fructífero, sin embargo, mantuvo a niveles más bajos el déficit en la balanza comercial.

Para la década de los sesenta la política proteccionista ya mostraba signos de agotamiento, lo cual se evidencia con la reducción del ritmo de crecimiento de la economía en la segunda mitad de tal década.

La década de los setenta también conocida como la década de la crisis debido a la grave crisis de acumulación, bajo esta óptica fenómenos tales como la crisis monetaria internacional, la “estanflación”, la creciente competencia interimperialista, la agudización de la lucha de clases en Estados Unidos y Europa, el deterioro del medio ambiente y la crisis de los alimentos son vistos como manifestaciones de la crisis general de acumulación. Para que el sistema capitalista pueda superarla, deben producirse innovaciones tecnológicas significativas, cambios en las formas de acumulación, y realizar cambios sustanciales en la división internacional del trabajo³⁰.

En 1971, se modifica el entorno mundial con la decisión unilateral del presidente norteamericano Richard Nixon de no aceptar la convertibilidad del dólar por oro como hasta entonces lo que provoca la devaluación del dólar con respecto al oro, algunas divisas europeas y el yen. Como el peso no modifica su paridad frente al dólar, automáticamente se devalúa también frente a esas divisas, pero a contracorriente de lo que se va imponiendo en el mundo, el gobierno mexicano decide sostener el sistema de paridad fija y proteccionismo comercial, el nivel de protección se va incrementando y llega a representar en 1976 el 90.4% de total de las importaciones. No obstante, estas restricciones, el incremento de la participación gubernamental vía inversiones paraestatales, subsidios al consumo y a la producción, combinadas con la paridad fija y el disparo de la inflación, provocan un déficit creciente de la balanza comercial que se financia con deuda externa. Esto, al final del sexenio forzaría la depreciación de la moneda nacional respecto al dólar en 60%³¹.

³⁰ Silva Michelena, *op .cit.* p.114-115

³¹ Flores, Paredes, Joaquín, *op .cit.* p.72-73

Podemos ver claramente como el contexto internacional de esta etapa, combinado con una serie de políticas económicas mal implementadas provocan una verdadera crisis económica y el atraso de sectores de la economía como el industrial y el agrícola, la deuda externa se incrementa y, por supuesto, la dependencia con respecto a Estados Unidos también aumenta.

Al inicio del periodo del entonces presidente José López Portillo (1976-1982), existe una deuda externa que ha aumentado cinco veces respecto al sexenio anterior, se decide seguir con la política proteccionista basada en el petróleo, además de los programas populistas que subsidiaban la producción en el campo y el consumo en las ciudades.

Sin embargo, errores políticos, la caída de los precios mundiales de petróleo y la enorme debilidad de una economía en crisis estructural hicieron que los gobiernos de Echeverría y López Portillo concluyeran en medio de devaluaciones y depresiones de gran magnitud, mismas que los obligaron a recurrir a la ayuda de emergencia proporcionada por Washington y las instituciones financieras internacionales controladas por Estados Unidos (FMI y BM). La ayuda finalmente se otorgó, pero se impusieron a México severas condiciones en sendas cartas de intención firmadas por el FMI (en las que este organismo acepta la política económica de México de acuerdo con sus lineamientos y condiciones). La capacidad del gobierno mexicano para decidir su propio proyecto económico disminuyó notablemente y también se encogió el campo de la independencia relativa que había logrado frente a su vecino del norte³².

Las presiones externas para que México abra de lleno su economía al mercado internacional, como La Ley de Acuerdos Comerciales de Estados Unidos (1979), la cual obliga a los países con quien comercia a eliminar los subsidios a la exportación y que las controversias solo serán resueltas en el seno del GATT; junto con la incapacidad de nuestro país por resolver y enfrentar las devaluaciones y crisis, desembocan en la adopción de un nuevo modelo económico que cambiaría el curso de la economía interna.

³² Bizberg, Ilán (comp.), Meyer, Lorenzo, “**México ante el fin de la Guerra Fría**”, La Construcción Histórica de la Soberanía y del nacionalismo mexicanos, Colegio de México, México, 1998, p-94.

Como parte de los compromisos contraídos con el FMI en 1982, la Carta de Intención suscrita con el FMI establece las bases en torno a las cuales se iba a generar la apertura comercial de México, ya que allí el FMI, exigió una revisión a fondo de la política arancelaria y se habló de la necesidad de fortalecer el mercado de valores, abriéndolo al capital extranjero, al igual que privatizar muchos sectores estratégicos en poder del Estado³³. Esta apertura indiscriminada al exterior, sin exigir reciprocidad alguna ni trato de nación menos desarrollada se acentuó en el gobierno de Miguel de la Madrid quien inició un proceso de apertura comercial con la sustitución de los permisos previos para importar por aranceles, además de reducir las tasas de estos.

En éste periodo es donde se adopta el modelo neoliberal que en sus preceptos promueve la liberalización económica, la reducción de funciones del Estado, la adhesión a instituciones internacionales con la finalidad de incrementar la cooperación y, entre otras cosas también para que los países adoptaran políticas a favor de los intereses de las potencias y la formación de bloques regionales con el objetivo de reducir el proteccionismo y crear zonas de libre comercio que no siempre han tenido buenos resultados como veremos más adelante.

Centrada en el proteccionismo comercial y en la intervención gubernamental en la economía, esta estrategia alentó la inversión en la industria, suprimió los precios agrícolas (al menos hasta la mitad de los años setenta) y expandió las empresas públicas. Luego de la crisis en 1982, el gobierno empezó a cambiar de curso. En 1985, México inició decididamente una política de apertura económica al resto del mundo, al finalizar ese año, más del 80% de las fracciones arancelarias que antes de 1983 requerían de permiso previo para importar, habían sido sustituidas por aranceles. El impacto se empezaría a manifestar en la quiebra de pequeñas y medianas empresas que no resistieron la agresiva competencia externa por la falta de recursos y de modernización.

En 1986, México firma el protocolo de adhesión al GATT el cual tenía como propósito esencial de liberalizar el comercio mundial, la igualdad de trato en el intercambio comercial y, teóricamente fue creado para resolver los problemas comerciales entre países desarrollados y no desarrollados, abolir gradualmente las barreras arancelarias y

³³ Ortiz Wadgymar, Arturo, *op .cit.* p. 44-45.

no arancelarias, al igual que eliminar las prácticas desleales en el comercio mundial; los argumentos que se utilizaron para que México se uniera al GATT se resumen de la siguiente manera:

1. La necesidad de eliminar la sobreprotección en una “industria invernadero” que solo produce artículos de mala calidad y alto precio.
2. El ejemplo de Taiwán, Singapur, Corea del Sur y Hong Kong, que han logrado enorme e insuperable crecimiento, siguiendo estos modelos.
3. La urgencia de exportar más para crecer y pagar la deuda.
4. la “modernización industrial” que significa aumentar productividad, mejorar calidad y competir en lo interno y lo externo.
5. que el camino de México es atraer la inversión extranjera³⁴.

Estos argumentos utilizados para acelerar y que fuera aceptado el proceso de apertura comercial tienen una doble connotación ya que, efectivamente México necesitaba modernizar su industria, mejorar su calidad en productos, recibir inversión extranjera (directa) e incrementar sus exportaciones, sin embargo, esta apertura se realizó de forma no planeada, con sectores económicos que no estaban lo suficientemente desarrollados para competir internacionalmente, además de que el gobierno en ese momento le dio toda clase de facilidades a empresas transnacionales y a potencias internacionales para entrar al mercado interno, paralelamente estos países seguían la política del neoproteccionismo.

La unión de México al GATT por medio del cual México supuestamente sería ampliamente beneficiado con la participación en dicho organismo, el Protocolo de Adhesión señala que México es un país en desarrollo, por lo que recibiría un trato de no reciprocidad en las negociaciones internacionales, al igual que se consideran sectores estratégicos la agricultura, los energéticos y se protege a algunas ramas, principalmente, dominadas por las transnacionales como la automotriz y la farmacéutica. Su adhesión a éste Acuerdo formaliza el término de la política proteccionista y el inicio de la apertura comercial así como la adopción del modelo neoliberal.

³⁴ Ortiz Wadgymar, Arturo, “**Introducción al comercio exterior de México**”, Capítulo 7: La Política Comercial de México (1982-1993), Editorial Nuestro Tiempo, México, 1993, p.166-167.

Sin embargo, la recesión internacional, adjunta al recrudecimiento de las prácticas proteccionistas por parte de las potencias, implica que la política de cambio estructural topa con ciertas dificultades, aparte de que la industria nacional encara la peor de sus crisis, ya que el crédito exterior se incrementó y el interior también³⁵.

Ya para 1987 era evidente que los resultados de la apertura comercial y el programa de ajuste económico habían resultado desastrosos, la economía no crecía; habían quebrado muchas empresas; crecía el desempleo y la inflación, así como las tasas de interés. En esta situación toma el poder Carlos Salinas de Gortari en 1988, quien continua con la política de apertura al exterior, podemos señalar que gran parte de su política económica gira alrededor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Con la implementación de Pacto de Solidaridad Económica (PSE) firmado a finales de 1987 con el objetivo de frenar y revertir el crecimiento de la inflación logra reducir la inflación a 20% además logra que la economía vuelva a crecer. Esto alienta a que a partir de 1989 se insista en la apertura comercial y las medidas macroeconómicas para profundizar en el modelo neoliberal³⁶. Carlos Salinas enfocó su energía a: a) la destrucción de los obstáculos políticos al nuevo proyecto económico, tales como las resistencias de la oposición de izquierda, el viejo nacionalismo revolucionario, los sindicatos, los ejidatarios y los campesinos que aún demandaban tierras y las industrias no competitivas; b) construir una base política a la economía de mercado, creando una alianza con los intereses que serían beneficiados por la modernización neoliberal: la gran empresa exportadora nacional y extranjera y todos los intereses que se desarrollaran en su entorno³⁷.

El primer paso para avanzar en sus propósitos sería la negociación de un tratado comercial con Estados Unidos para crear un área de libre comercio, quien ya tenía firmado un Acuerdo de Libre Comercio con Canadá.

Antes de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte se manejaba como discurso oficial que: a)Mejoraría y aumentaría la rentabilidad de las exportaciones

³⁵ Ortiz, Wadgyamar, Arturo, *op .cit.* p.178-179.

³⁶ Flores, Paredes, Joaquín *op .cit.* p.75-76

³⁷ Bizberg, Ilán (comp.), Meyer, Lorenzo, *op .cit.* p.95

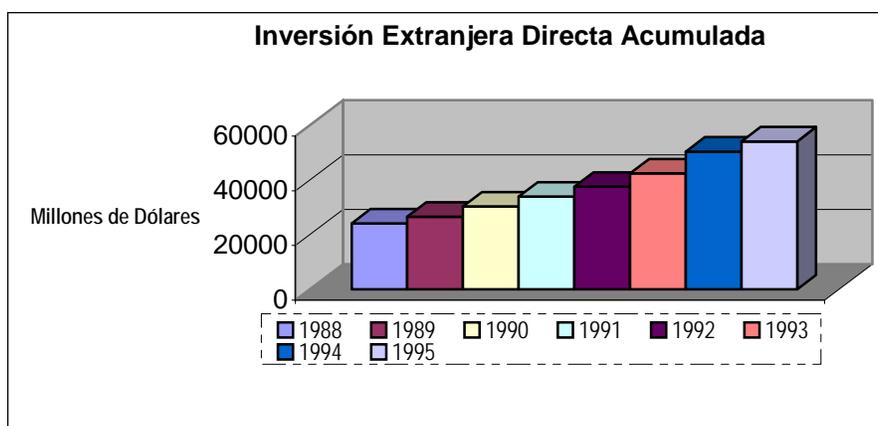
mexicanas como consecuencia de la desgravación arancelaria acordada, el precio de venta de los productos podrá ser disminuido sin mermar el margen de beneficio;

b) Ampliaría los mercados para los productos mexicanos, como el incremento en la variedad de productos, la mejora en el abastecimiento de mercados, la expansión potencial en la innovación tecnológica y la especialización en la producción a escala internacional de aquellos bienes en lo que se disponga de mayores ventajas competitivas;

c) Generaría alicientes para una acumulación mayor de capital³⁸. Como se verá en los siguientes capítulos esto es cierto y se cumple, pero solo de forma parcial ya que los beneficios en esta integración comercial no se han distribuido a todo el grueso de la población.

El nuevo “modelo” económico suponía que México recibiría inversión extranjera más cuantiosa para continuar su desarrollo industrial y equilibrar el enorme déficit en cuenta corriente. De ahí que la élite política mexicana viera en el TLCAN un medio para aumentar la confianza de los inversionistas internacionales en la estabilidad y las posibilidades económicas del país.

Gráfica 5



Fuente: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera en Arellanes, Jiménez, Paulino, “**La Política Exterior Pragmática Salinista**”, B. Universidad Autónoma de Puebla, México, 2000, p.109.

Efectivamente, la inversión extranjera se incrementó gradualmente durante éste periodo, debido al proceso de liberalización de la economía, el saldo histórico de la IED se

³⁸ Bizberg, Ilán (comp.), Vega Canovas, Gustavo, “**México ante el fin de la Guerra Fría**”, La Nueva Política de Comercio Exterior: El TLCAN y la OMC como estrategias complementarias de desarrollo, Colegio de México, México, 1998, p-179.

incrementó en poco más del 100%, en gran medida por las expectativas que despertó la firma del TLCAN y por el proceso de privatización de empresas paraestatales, sin embargo como vemos la Balanza Comercial presenta un saldo negativo.

Cuadro 2

Balanza Comercial de México

(Millones de Dólares)

AÑO	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	SALDO
1989	34 766	22 842	-405
1990	41 593	40 711	-882
1991	49 967	42 688	-7278
1992	62 129	46 1966	-15 933
1993	65 367	51 886	-13 481
1994	37 691	28 831	-18464

Fuente: Banco de México, 1994 en Jiménez, Arellano, Paulino, *op. cit.* p.56

México acude a la firma de éste Tratado bajo condiciones adversas, cedió apertura antes de exigir reciprocidad a Estados Unidos, razón por la cual la posición negociadora de México es débil.

Con la entrada en vigor del TLCAN y la crisis económica en diciembre de 1994 producto de la liberalización indiscriminada, quebraron muchas pequeñas y medianas empresas, contribuyó a que se agudizara la precaria situación en sectores como la agricultura, además la ampliación de maquiladoras que propició un serio desajuste en la balanza de pagos, ya que 1994 las importaciones registraron un crecimiento sin precedente como lo podemos ver en el cuadro 2.

La aceptación y puesta en práctica del TLCAN, cambió muy significativamente al país, más no para ingresar al Primer Mundo, como lo prometieron sus promotores, sino para sumergirnos quizá en la mayor de las crisis de México, agudizándose la dependencia a Estados Unidos, acrecentándose hasta el límite muchos problemas sociales, como el

desempleo y subempleo masivo, la violencia callejera, el narcotráfico, la inseguridad y la concentración de capital en cada vez menos gigantescas empresas globalizadas que en la actualidad no han disminuido³⁹.

En los párrafos anteriores estudiamos que la liberalización económica de México en la etapa del TLCAN no ha sido del todo satisfactoria, sin embargo, dado el panorama mundial de la época en que se firmó, en el que se aceleró e incrementó el comercio internacional, la creación de bloques, acuerdos regionales y las instituciones económicas internacionales junto con las potencias, presionaron a países en desarrollo como México para abrir su mercado y de esta forma tener un acceso más fácilmente a bienes y servicios de estos países, en adición a esto el modelo económico de sustitución de importaciones ya presentaba signos de desgaste y, al no proponer ni llevar a cabo una política económica adecuada que impulsara el desarrollo del sector económico del país, sin olvidarse del entorno mundial, México no pudo ni ha podido superar el estado de crisis económica en el que vive.

Durante el periodo Zedillista (1994-2000) se continuó con el modelo neoliberal vigente a la fecha, el cual incluyó profundizar en la apertura comercial firmando tratados con Nicaragua, con Chile, con Israel, con la Unión Europea, con el triángulo del norte (Guatemala, Honduras y El Salvador), se iniciaron contactos con el MERCOSUR y Singapur. Para principios del siglo XXI, México se ostenta como el país que más tratados de libre comercio ha formado (10) y con más países (31) en el mundo, lo anterior no quiere decir un mayor desarrollo para el país, debido a que esta apertura no se vió reflejada en la balanza comercial tal como lo señala el cuadro 3 ya que a pesar de tener un saldo positivo en los primeros años de la entrada en vigencia del TLCAN, estas cifras no fueron constantes durante los años posteriores.

³⁹ Ortiz, Wadgymer, Arturo, **“Comercio Exterior de México en el Siglo XX”**, Capítulo: La Apertura Comercial y Financiera de México (1982-1999), UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, Porrúa, México, 2001, p.48-50

Cuadro 3

Balanza Comercial de México (Millones de Dólares)

AÑO	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	SALDO
1995	72 543	79 542	7 089
1996	89 469	96 000	6 531
1997	109 808.2	110 431.5	623.3
1998	125 373.1	117 539.3	- 7 833.8
1999	141 974.8	136 361.8	-5 612.9
2000	174 457.8	166 120.7	-8 337.1

Fuente: <http://www.inegi.org.mx>

No obstante que se presentaron evidencias de dumping con países asiáticos y con Estados Unidos; así como prácticas proteccionistas encubiertas por de éste último, el Gobierno de Zedillo solo reaccionó con medidas “tibias” y extemporáneas.

El sexenio de Ernesto Zedillo estuvo caracterizado por la expansión de la teoría de la globalización y por supuesto por la aceleración de esta resultado de los adelantos tecnológicos e informáticos además por la redistribución de los espacios de poder económico en tres zonas: La Unión Europea, América del Norte (Estados Unidos) y la Cuenca del Pacífico Asiático (Japón y el surgimiento de China como un exportador importante y uno de los principales destinos de la inversión extranjera directa, del que México ha enfrentado una competencia cada vez mayor en el mercado de Estados Unidos⁴⁰ e incluso en su mismo mercado interno.)

En la segunda mitad de la década de los años noventa, con toda la apertura económica y los tratados firmados, consecuencia entre otras razones, por la política estadounidense que tenía y tiene como objetivo expandir su mercado para posicionar sus mercancías así como asegurar la provisión de recursos de los países subdesarrollados a éste y a los países desarrollados. Si bien es cierto que México protagonizó un papel más importante en la economía mundial y, sus exportaciones aumentaron de forma significativa, también

⁴⁰ Romero, Hicks, José, Luis, Molina, Medina, Humberto, “**La Transformación Económica de China y sus implicaciones para México**”, Comercio Exterior, Vol.53, Num.12, Diciembre 2003, p.1155.

lo hicieron sus importaciones, como lo señalan las cifras en los cuadros 2 y 3, solo en tres años de la década de los noventa (1995, 1996 y 1997) incluyendo el año 2000 se tuvo saldo positivo en la balanza comercial, mientras que en los otros 8 años restantes las importaciones han sido mayores que las exportaciones, además de que la mayoría de estas exportaciones provienen de las grandes empresas quienes han sido las más beneficiadas.

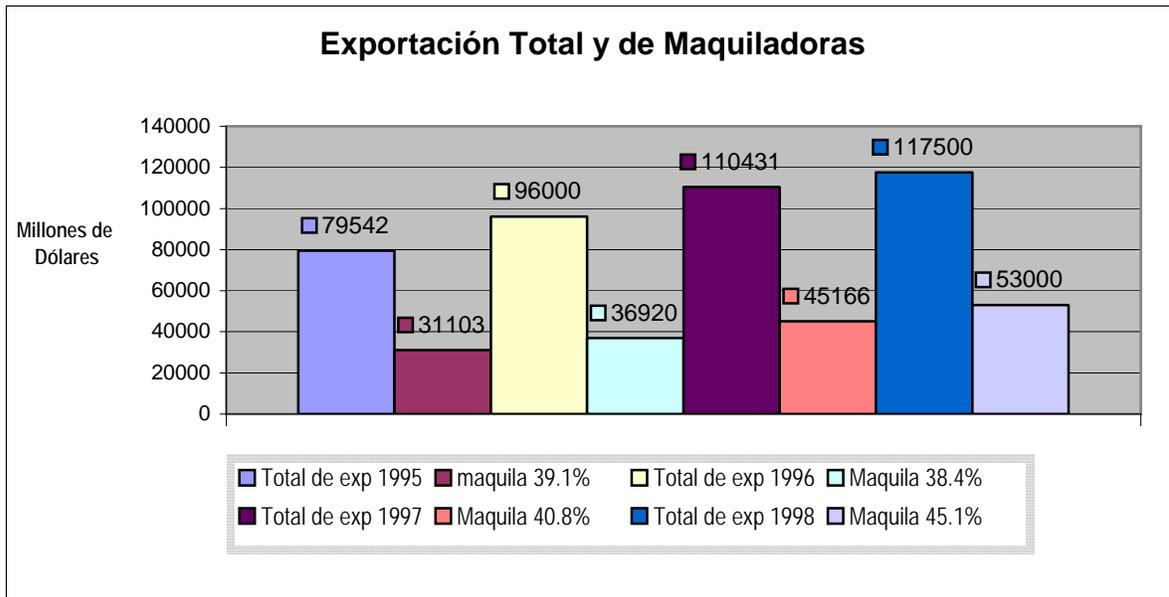
El hecho de que un país entre en la dinámica de la economía mundial, en teoría, no tiene porque tener efectos negativos en la población de un país o en la economía del mismo, sino al contrario, debe ofrecer altos niveles de desarrollo, sin embargo, la situación interna de cada uno, junto con el papel que juegue en el mundo, además del equilibrio que logre entre la economía interna y los acontecimientos externos así como el proceso que siga o haya seguido para incorporarse (negociaciones internacionales, políticas internas, tiempo de inserción), puede determinar el fracaso o el éxito de su desarrollo como Estado y la influencia que pueden tener otros países sobre éste.

Si bien el TLCAN permitió un auge en los intercambios comerciales de los tres países miembros, ya que de 1993 a 1997 el comercio creció 64% (de 300,000 millones de dólares a 492,000 millones), en México, su impacto en términos de generación de empleo y mejoramiento salarial y condiciones de vida ha sido nulo. Entre otras razones, por la alta concentración de flujos comerciales.

La dinámica exportadora, es impulsada, por un lado, por un sector maquilador (como lo podemos apreciar en la gráfica 5 aporta cerca del 50% de las ventas externas) cuyos componentes nacionales son menores al 2%; y por otro lado, del total de ellas el 80% son realizadas por 300 grandes empresas. Los indicadores económicos, sociales y ambientales de México muestran severo deterioro y una enorme asimetría y desventaja con respecto a nuestras contrapartes de América del Norte⁴¹.

⁴¹ Calderón, Salazar, Jorge, Alfonso, “**Memoria de Labores**”, Capítulo V: Relaciones México-Estados Unidos, Editorial Praxis, México, 2000, p-189.

Gráfica 6



Fuente: Banco de México S.A. Informes anuales (varios años) en Ortiz Wadgymar, Arturo, *op. cit.* p.66

El crecimiento de los precios del petróleo en el mercado internacional desde 1999 y el crecimiento sostenido de la economía norteamericana durante todo el sexenio zedillista, contribuyeron, positivamente al crecimiento de las exportaciones y la entrada de divisas⁴².

Con la bandera de la democracia inició el periodo presidencial de Vicente Fox, en un clima de cambio después de 70 años de gobiernos priístas y, continuando con la corriente del liberalismo comercial en México y en el mundo por medio de la cual pretende diversificar las relaciones económicas internacionales de nuestro país, al mismo tiempo, estrechar las relaciones con Estados Unidos con el TLCAN-plus⁴³, no obstante, al final del año 2000 se empezó a observar en la economía estadounidense una desaceleración económica, hecho que finalmente derivó que este país cayera en una recesión.

⁴² Flores, Paredes, Joaquín, *op. cit.* p.78

⁴³ El TLCAN-Plus es un término dado por el gobierno de México para materializar su interés por profundizar y ampliar el proceso de integración en la región; el término “plus” tiene dos acepciones: la primera “más TLCAN”, es decir, fortalecer la sinergia comercial que en materia de inversión ha establecido el tratado. La segunda implica “ir más allá del TLCAN” o ampliar la agenda del cooperación trilateral para incluir temas de corte político y social. (Fernández de Castro, Rafael (coord.), Barbosa, Paola, Ibarra Mauricio **“Cambio y Continuidad en la Política Exterior de México”**, Capítulo 5: México en América del Norte: hacia una nueva era, Ed. Ariel, ITAM, México, 2002, p.95,99.)

No podemos dejar de mencionar los acontecimientos del 11 de Septiembre de 2001, ya que cambiaron el escenario internacional, profundizaron la recesión y han retrasado la recuperación estadounidense, fue un acontecimiento que afectó de sobremanera la economía y las relaciones de México con este país en las operaciones de comercio exterior, además el hecho de que el incremento del proteccionismo practicado para cerciorar su seguridad nacional y la mayor vigilancia de sus fronteras con Canadá y México, representa para los individuos mexicanos que buscaban ingresar ilegalmente a territorio estadounidense, repercutiera en mayores costos para hacerlo – y lograrlo-, lo cual desincentiva la migración.

Esto tiene dos efectos sobre la economía mexicana, por una parte, hay un efecto sobre los ingresos de divisas por concepto de remesas familiares; por otra, se genera una mayor presión en el mercado laboral mexicano en un contexto de bajo crecimiento económico⁴⁴.

En el transcurso de los primeros años del Siglo XXI, se ha visto un detrimento de la economía mexicana consecuencia de la crisis que se vive a nivel mundial, a pesar de que durante este sexenio se le ha dado impulso a las pequeñas y medianas empresas aun se requiere de mayor apoyo para estas, además se necesita lograr consensos políticos entre los poderes Legislativo y Ejecutivo principalmente con la finalidad de atender los problemas que se han ido agudizando como lo son la pobreza, el desempleo, la desigualdad, la corrupción, etc; estos obstáculos no han permitido a nuestro país continuar con su desarrollo, aumentar las exportaciones, incrementar la inversión extranjera, aprovechar los acuerdos y tratados internacionales firmados.

En adición a esto, desde el 11 de Septiembre de 2001, la prioridad de Estados Unidos ha sido la seguridad de su frontera y de su país, asimismo salir de su recesión por medio del intervencionismo abanderando la causa del terrorismo. Motivo por el que no se ha podido avanzar en la evolución del TLCAN para disminuir la brecha de la asimetría, al contrario se han puesto mayores “trabas” y ha aumentado su proteccionismo, un ejemplo claro es la Ley de Bioterrorismo, con lo que una vez más comprobamos la dependencia de

⁴⁴ Fernández de Castro, Rafael (coord.), Katz, Isaac, **“Cambio y Continuidad en la Política Exterior de México”**, Capítulo 3:El contexto económico Internacional, Ed. Ariel, ITAM, México, 2002, p.59,71

México con este país, desde las remesas que se reciben por parte de los migrantes hasta que la mayoría de las exportaciones mexicanas están dirigidas al vecino país del norte.

La inserción de México a la economía mundial ha girado en torno a Estados Unidos y, aunque sería muy difícil que la economía mexicana prosperara si fuera proteccionista y cerrada, nos damos cuenta que, dada su posición geográfica, los acontecimientos históricos que la construyeron, han dado como resultado lo que hoy podemos definir como una inserción no muy exitosa, ya que no se ha visto un desarrollo de la economía que beneficie a la mayoría de los habitantes, y por supuesto, no lo ha llevado al “Primer Mundo”, al contrario, es un país subdesarrollado con gran dependencia a las grandes potencias y en mayor medida a Estados Unidos, con una economía que no se ha podido reestablecer de las numerosas crisis y, es de esperarse, debido a que fue “incorporado” sin tomar en cuenta que México no estaba en condiciones de competir en el mercado internacional en el contexto de que se abrió indiscriminadamente la economía, igualmente las negociaciones internacionales han favorecido a los países desarrollados y a élites de poder en México, en la que población de clase media y baja resultan más afectadas.

Actualmente nuestro país cuenta con una economía que presenta crecimiento cifras de crecimiento económico pero no de desarrollo (según las declaraciones del Presidente del Banco Central Mexicano Guillermo Ortiz al Periódico alemán Handesblatt: “la economía del país creció como no lo hacía desde 2000 cuando aumentó en 6.6 por ciento. En los años anteriores, el Producto Interno Bruto creció sólo en forma mínima -en el 2003 únicamente 1.3 por ciento”, el mismo Periódico puntualizó que “La economía de México creció fuertemente en 2004, como no lo había hecho desde 2000, pero el desempeño económico se mantuvo por debajo de sus posibilidades⁴⁵”), que ha perdido competitividad frente a países con mano de obra más barata y con productos de más alta calidad (como China), esto se ve reflejado en la disminución de la participación mexicana en el mercado estadounidense precisamente, que ya ocupa el tercer lugar debajo de Canadá y China, esta baja en la competitividad y la falta de crecimiento de debe entre otras causas por la falta de reformas laborales, estructurales y de consenso en políticas económicas que pueden llevar al país a un mayor atraso.

⁴⁵ <http://www.esmas.com/finanzaspersonales/419205.html>

1.3. Estados Unidos como un factor decisivo en el proceso de liberalización económica de México

Es difícil no mencionar a Estados Unidos cuando se habla de la economía mexicana o bien de sus relaciones internacionales ya que este país ha tenido una gran participación e influencia en la entrada de México a la economía mundial, asimismo, en la construcción de nuestra economía interna.

Una de las principales causas por la cual se da la gran influencia de Estados Unidos a México es por la vecindad geográfica existente, dentro de la misma, destacan aspectos como la seguridad nacional y fronteriza de cada país, la cercanía entre ambos ha provocado un mayor flujo comercial de bienes y servicios, esta proximidad también ha sido vista por éste último con el fin de mantener y expandir su zona de influencia en toda Latinoamérica.

La posesión mexicana de grandes y vastos recursos naturales, minerales y energéticos ha sido otra de las razones por la cual Estados Unidos ha mostrado interés en nuestro país, en éste contexto, es un actor que influye de gran manera en el manejo de estos recursos como veremos más adelante.

La ventaja comparativa geográfica consiste, como es obvio, en la vecindad con el mayor mercado consumidor y de capitales del mundo, Estados Unidos, ya que adquiere la importancia en la competencia capitalista la reducción del tiempo de circulación del capital, a diferencia de las determinaciones relativas a la fuerza de trabajo, que pueden ser modificadas por el juego y enfrentamiento de las fuerzas sociales, la determinación geográfica es constante en sus efectos y no hará más que acentuar, a lo largo de las relaciones entre estos dos países, la interpretación de ambas economías, una dominante y la otra subordinada. A esto se suma el factor geopolítico: el territorio mexicano forma un continuo con el de Estados Unidos, e integra la zona que el Pentágono considera como primera prioridad militar; sus recursos naturales, económicos y humanos pueden ser mucho más inmediatamente controlables, en caso de conflicto bélico mayor⁴⁶.

⁴⁶ Bailey, John (comp.), Gilly, Adolfo, **“Impactos del TLC en México y Estados Unidos, efectos subregionales al comercio y la integración económica”**, Prólogo, Georgetown University, FLACSO, Porrúa, México, 2003, p.14-15.

La liberalización de la economía mexicana, iniciada a finales de la década de los setenta y principios de los ochenta, fue impulsada entre otros actores y causas por Estados Unidos (y por Organizaciones Internacionales como el FMI también manejadas por este país) quien requería facilitar la entrada de sus mercancías al mercado mexicano (igualmente a otros países subdesarrollados en su política de expansionismo comercial), además necesitaba de los recursos que México le podía ofrecer, a pesar de que el intercambio comercial ya existía, lo que hizo EE.UU. con la apertura comercial de México es que se institucionalizaron los medios para facilitar y abaratar el intercambio comercial, para eliminar proteccionismo y en general para que México cambiara su modelo económico por medio de presiones externas, nuestro país no buscó más que la salida fácil a las repetidas crisis “aceptando” las recomendaciones del FMI.

De esta forma, Estados Unidos continúa con su expansionismo económico y con la acumulación de capital, teniendo a su vecino del sur como “amigo” y aliado con la finalidad de que lo apoyara en toda cuestión internacional aunque debemos reconocer que México no siempre lo ha respaldado.

La compleja relación entre estos países caracterizada por la asimetría y la interdependencia, con equivocaciones y aciertos, no siempre ha sido benéfica para México, sin embargo, es inevitable, razón por la cual se debe obtener el mayor provecho para ambos países.

Estados Unidos ha sido un factor muy importante en los cambios de la economía mexicana, desde los primeros años de Independencia de nuestro país, debido a que, durante el colonialismo no se permitía tener intercambio comercial más que con España, razón por la cual no puede hablarse propiamente de relaciones entre México y Estados Unidos sino hasta el México independiente (1821-1876) y, en especial, a partir de 1826 cuando se tienen noticias de los primeros intercambios comerciales ya formales anteriormente se concretaban solo por medio del contrabando.

En esta etapa se sufre de grandes desequilibrios, en especial en 1847 año en que se suscita la guerra México-norteamericana, cuando el comercio decae sensiblemente y perdemos la mitad de nuestro territorio, lo cual se refleja en terrenos tan amplios como el

comercio, las inversiones, la tecnología, el mercado de la fuerza de trabajo y la cultura, sin embargo, a partir de 1860 se van sentando las bases para un cada vez mayor predominio norteamericano en México, cuestión que se resolvió en definitiva en 1867, al derrumbarse el Imperio de Maximiliano y abandonar Francia sus proyectos de expansión en México⁴⁷.

Al ir perdiendo poder las potencias europeas como Inglaterra y Francia, las relaciones de México y Estados Unidos van ganando terreno en parte por la cercanía entre ambos, y por el nacimiento de Estados Unidos como potencia hegemónica, de esta forma, nuestro país inicia sus relaciones económicas formales con este país en un contexto en el que el capitalismo en el mundo toma gran fuerza como el modelo económico predominante, hecho que estrecha aún más la relaciones entre los países en cuestión.

Conforme México se adapta a la situación mundial, su economía se vuelve cada vez más abierta durante la etapa del porfiriato, durante éste periodo se otorgaron grandes concesiones a inversionistas estadounidenses en el sector minero, agrario y ferroviario.

Durante los años siguientes fuera de disminuir el comercio por la Revolución Mexicana o las dos Guerras Mundiales fue en aumento, el mercado mexicano representa para EE.UU. el posicionamiento de sus mercancías a un bajo costo de transportación, expandiendo aún más su mercado de igual forma a otros países latinoamericanos consolidándose como potencia mundial.

A partir de 1940, se inicia una redefinición del modelo dependiente bajo las nuevas modalidades que asumen las relaciones México-Estados Unidos las cuales obedecen a las siguientes características: 1) Sustitución de importaciones con base en una industrialización dependiente; 2) Auge de la agricultura de exportación a los Estados Unidos; 3) Dependencia financiera a través de una política de atracción del capital extranjero y endeudamiento externo creciente; 4) Crecimiento económico acelerado con estabilidad cambiaria; 5) Proteccionismo. Tales son las bases de la política económica

⁴⁷ Ortiz Wadgymar, Arturo, “**Introducción al comercio exterior de México**”, Capítulo 1: Datos Históricos del Comercio Exterior de México, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1993, p.22-27.

sobre las que se van a desenvolver las relaciones de dependencia entre México y Estados Unidos de 1940-1982⁴⁸.

Dado el gran crecimiento de Estados Unidos y el rezago de México en su desarrollo, han acentuado la relación asimétrica entre estos países diversos factores externos e internos que han influido para agudizar esta asimetría una vez que México (presionado por el mismo EE.UU.) decidió abandonar el modelo de sustitución de importaciones y adoptar el neoliberalismo económico.

Entre los externos se encuentra la competitividad creciente del mercado mundial en crisis; el estrechamiento relativo de los mercados para las líneas de exportación que quiere fortalecer México y, la caída de los flujos comerciales en los países centrales, que afectan las exportaciones de los países periféricos. Los internos son la baja productividad social del trabajo en México y el limitado dinamismo de su crecimiento; el débil ahorro interno privado y la insuficiente formación de capitales, su conservadurismo y timidez hacia los riesgos de nuevas inversiones; la heterogeneidad de la planta productiva, con puntas avanzadas y varios sectores rezagados, el bajo nivel de control de calidad, tanto por fabricantes y trabajadores como por vendedores y consumidores que colocan a la producción mexicana en desventaja frente a las normas de calidad internacionales, la carencia de adecuadas redes de comercialización internacional, sector fuerte de las empresas transnacionales. Punto de confluencia de las desventajas y desequilibrios externos e internos, la carga de la elevadísima deuda externa y su servicio se suma para estrangular cualquier proyecto de recuperación de la economía⁴⁹.

Nuestro país inicia el proceso de liberalización de la economía a finales de la década de los setenta y principios de los ochenta (sin contar las razones internas ya mencionadas) en función de aminorar la recesión económica que Estados Unidos presentaba desde la década de los sesenta, durante ese periodo, no solo México “contribuyó” sino varios países latinoamericanos, esto se llevo a cabo por medio de leyes internas estadounidenses que afectaban el comercio con nuestro país y que lo llevó a cambiar su modelo de sustitución de importaciones vigente, entre estas leyes se encuentran la Ley de

⁴⁸ *Ibid* p.157

⁴⁹ Bailey, John (comp.), Gilly, Adolfo, *op .cit.* p. 16-17.

Acuerdos Comerciales de 1979, la Ley de Comercio y Aranceles de los EE.UU. de 1984, en la que se obliga a los países a que liberalicen su comercio con los Estados Unidos so pena de quedar eliminados del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias.

Por otra parte, las cartas de intención suscritas con el FMI fueron impulsadas por el gobierno estadounidense con el fin de presionar a nuestro país en la adopción del modelo neoliberal aprovechándose de su situación de crisis económica.

Cuando se firmó el TLCAN el modelo neoliberal adoptado por México se consolidó y las relaciones con Estados Unidos se intensificaron creando una mayor dependencia por parte de nuestro país, a diferencia de la Unión Europea (UE) que había incorporado a países atrasados como España, Portugal y Grecia, a partir de un trato especial que se tradujo incluso en la financiación de proyectos de infraestructura social y productiva, el TLCAN apalancó un régimen de Partido de Estado y otorgó un trato de iguales entre desiguales que provocó que los problemas de México se ahondaran⁵⁰.

Nótese que los intereses de Estados Unidos no tienen como finalidad el desarrollo económico e integral de México, sino que éste tratado lo firmó Estados Unidos con la intención de aumentar su mercado y con ello sus exportaciones, de mejorar su situación económica interna además de que la formación de instituciones internacionales ha sido un medio eficaz para la más fácil obtención de bienes y servicios de los países subdesarrollados a un costo más bajo.

Como es ya bien sabido, la economía mexicana muestra una gran interconexión con los acontecimientos mundiales y sobre todo con los acontecimientos internos de Estados Unidos y lo que haga al exterior, si éste último sufre alguna devaluación le afecta a México, cuando este país cambia las prioridades de su política exterior a México también le afecta en sus relaciones internacionales.

La liberalización comercial de México se llevo a cabo en función de los intereses de Estados Unidos, no fue un proceso que tomara en cuenta la situación interna del país como las debilidades de los sectores agrícola o industrial, los cuales no han podido

⁵⁰ Calderón, Salazar, Jorge, Alfonso, *op .cit.* p. 221.

competir con los productos provenientes del extranjero, por otro lado, esta liberalización vino a inaugurar un nuevo proceso de desnacionalización y transnacionalización. A partir de la entrada en vigor del TLCAN, se han acelerado los procesos de privatización, desregularización y apertura colocándonos en una situación vulnerable a los dictámenes de los grandes inversionistas, de las empresas transnacionales y a la dinámica de la economía estadounidense.

Podemos ver que las relaciones económicas internacionales no se han diversificado a pesar de tener tratados firmados con casi todo el mundo, la mayor parte de nuestro comercio y exportaciones son dirigidas a Estados Unidos, es comprensible que nuestro país quiera cuidar su trato con este país ya que es nuestro mayor y más importante socio comercial. Hasta el momento ni Canadá ni Estados Unidos clasifican el tema de la construcción de una comunidad de América del Norte como una prioridad en sus agendas de política exterior.

A finales del siglo XX e inicios del XXI, una de las prioridades de la política exterior de México en el sexenio de Vicente Fox es: Introducir un nuevo enfoque a las relaciones con América del Norte para establecer una agenda con los países vecinos que refleje los intereses de México⁵¹, lo anterior lo podemos ver en que a partir de modelos de integración como el Europeo, México alienta el establecimiento de una comunidad económica de América del Norte, lo que nos muestra la disposición de nuestro país por optimizar y estrechar sus relaciones con Estados Unidos, sin embargo, vemos que este objetivo no se ha llegado a concretar ya que los intereses de EE.UU. no coinciden con los de México en ese aspecto y cambiaron aun más con atentados a las Torres Gemelas, la agenda estadounidense se ha orientado exclusivamente a fortalecer la seguridad interna y a la lucha antiterrorista dejando la consideración de otros temas de interés nacional e internacional en un segundo plano.

El unilateralismo estadounidense, ha frenado el debate de Norteamérica al limitar el espacio para el desacuerdo político entre los inter pares norteamericanos: los costos políticos de no apoyar los intereses de Washington resultan hoy sumamente altos para México y Canadá.

⁵¹ Fernández de Castro, Rafael (coord.), Heller Claude, *op .cit.* p.77

La desaceleración de la economía estadounidense también ha traído consecuencias negativas para la economía mexicana que no ha presentado crecimiento, con lo anterior podemos darnos cuenta como Estados Unidos es uno de los elementos más importantes en el comportamiento de la economía mexicana y en sus relaciones económicas internacionales ya que la diversificación de las relaciones comerciales ha sido casi nula.

Estados Unidos de América, es un país caracterizado por ser uno de los más desarrollados a nivel mundial, una de las potencias económicas más poderosas del siglo XX y XXI y, por ser vecino de nuestro país ha desarrollado relaciones aún más estrechas que con cualquier otro país en “vías de desarrollo”, además de la ya referida cercanía, México ha representado para Estados Unidos parte de su zona de influencia, la expansión de su mercado, la obtención del mayor beneficio posible del vínculo conjunto a favor de sus intereses y la mayor obtención de ganancias.

Para México también ha significado la expansión de su mercado, la entrada de inversión extranjera y ha sido plataforma para otros países que quieren acceder al mercado estadounidense, sin embargo, existen razones por las cuales solo una parte de la población mexicana ha resultado beneficiada con la apertura comercial y las relaciones con Estados Unidos como son: la gran participación de empresas transnacionales en el comercio con este Estado, dejando fuera a las pequeñas y medianas empresas, para ejemplificar lo anterior tenemos que en 1997 de las 300 transnacionales instaladas en México, la mayoría de ellas de origen estadounidense, presentan un alto coeficiente de importaciones situación que las hace a menudo deficitarias, bastaría restar (al superávit obtenido en 1997: 12 347 millones de dólares) las exportaciones petroleras por 8,142 millones, mismas que no tienen contrapartida para redimensionar la relación comercial; si adicionalmente sustraemos el superávit generado por la industria maquiladora de exportación, el resultado es un franco déficit comercial de México con su vecino del norte. En ese mismo año, se registraron en México 8,326 empresas con inversión estadounidense y 63.2% de estas sociedades registran un capital mayoritario (capital norteamericano promedio de 85%⁵²); la entrada indiscriminada de mercancías

⁵² Calderón Salazar, Jorge Alfonso, *op .cit.* p.220

extranjeras provocando que los productos nacionales no pudieran competir y de nueva cuenta la quiebra de muchas pequeñas y medianas empresas; las prácticas anticompetitivas de comercio internacional que afectan la economía interna del país.

Se considera prioritario tomar en cuenta el peso que ha tenido Estados Unidos en la construcción de la economía y en la adopción del modelo económico actual de nuestro país ya que fue y sigue siendo uno de los factores externos más importantes y trascendentales en el avance, retroceso o estancamiento de la economía interna.

En síntesis y acorde con lo expuesto, desde la independencia de México, Estados Unidos ha ejercido una gran influencia sobre nuestro país que persiste hasta nuestros días no solo en la economía sino en el ámbito político, cultural y en toda la sociedad en general, por lo que resulta fundamental definir una política exterior integral (no solo incluyendo temas económicos sino sociales, ambientales, políticos etc.) en la cual se pueda llegar a acuerdos que no afecten los intereses de nuestro país y por consecuencia beneficie a la sociedad civil, dado que Estados Unidos es una nación muy poderosa ha resultado difícil negociar y lograr acuerdos equitativos, esto no puede llegar a ser posible si Estados Unidos se limita a negociar solo para conseguir los intereses propios y México ceda a casi cualquier pretensión de nuestro vecino del norte.

La ya descrita evolución del sistema económico mundial es el punto de partida en el cual me he apoyado para analizar y comprender el porqué de las prácticas anticompetitivas de comercio internacional además del que se deriva la determinación del modelo económico en México ya que, como hemos visto, no solo los factores internos influyeron en la construcción de la actual situación económica, sino que, los factores externos siempre han estado presentes, desde la conquista y los años de la colonia en que se dio un gran saqueo por parte de España hasta llegar a la primera década del siglo XXI en el que existe una gran dependencia entre Estados, una creciente globalización de la economía además de un esquema mundial trazado a favor de las grandes potencias y empresas transnacionales en donde solo una reducida élite es la gran beneficiada de éste sistema económico mundial preponderante lo que provoca la agudización del intercambio desigual y la inequidad económica que a su vez tiene como consecuencia problemas sociales, ambientales entre otros.

Como resultado de la corriente neoliberal, el sistema mundial de comercio también ha cambiado, éste tiene como características una clara tendencia a la formación de zonas comerciales más densas en torno a los tres polos de la tríada (Estados Unidos, Unión Europea y Japón); una tendencia también fuerte a la polarización del intercambio a nivel mundial derivado de la inversión extranjera directa; el comercio intrafirma, la exportación de filiales y la subcontratación fronteriza; menor diferencia entre lo doméstico y lo extranjero; sustitución del paradigma de las ventajas comparativas en beneficio de todos los participantes por el de la competencia o competencia internacional⁵³.

Este libre comercio dispuesto a obtener el mayor beneficio del intercambio con otros países esta a favor de la libre competencia, la cual es imperfecta, no conserva la esencia de su significado, ya que los países más desarrollados y las empresas transnacionales se han valido de esta para la facilitar expansión de sus mercados y en muchas ocasiones también han utilizado prácticas anticompetitivas para obtener un mayor provecho sin perder nada o casi nada al contrario para duplicar sus ganancias.

⁵³ Aguilar, Monteverde, Alonso, *op .cit.* p.45

CAPITULO II

2. MARCO JURÍDICO DE LAS PRÁCTICAS ANTICOMPETITIVAS EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL

Una vez estudiada la evolución del sistema económico internacional imperante, así como la inserción de nuestro país a éste y las transformaciones de tipo económico, político y jurídico llevadas a cabo, con la finalidad de adecuarse a los ya descritos procesos de la economía mundial, que han impactado de forma significativa a países y regiones; este análisis, resulta una base fundamental para la comprensión a fondo del uso de prácticas anticompetitivas de comercio internacional, tema que abordaremos en este capítulo y, posteriormente se descubrirá como afecta a la economía agrícola en México, especialmente a la exportación de aguacate Hass.

Uno de los elementos del sistema económico mundial es la comercialización de bienes y servicios entre los diferentes actores internacionales, en el actual escenario de la globalización y el proceso de liberalización de la economía dominado por la tríada (Estados Unidos, la Unión Europea y Japón), el comercio internacional se ha incrementado de forma sustantiva, de ahí surge la constante lucha por alcanzar un cada vez mayor grado de competitividad⁵⁴ para obtener mayores ganancias, aumentar su nivel de influencia y ganar mercados por medio de acciones unilaterales aplicadas especialmente por parte de los países desarrollados junto con su sector privado.

La constante práctica de este tipo de acciones puede hacer del comercio internacional un sistema muy endeble con pocas oportunidades de beneficio para aquellos entes que no tienen un nivel de competencia similar al de sus contrapartes; si no se cuenta con un marco jurídico regulador con la finalidad de evitar y sancionar las prácticas anticompetitivas que puedan originarse, entre otros motivos, por la desmedida acumulación de capital que llevan a cabo las grandes potencias económicas junto con las

⁵⁴ La competitividad es un atributo de las personas (físicas o morales-empresas, incluyendo los Estados nacionales), importante para la producción de bienes o servicios, derivado del eficiente manejo del desarrollo tecnológico; la innovación y la capacidad de adaptarse a demandas variadas, derivadas de normas culturales o hábitos de consumo locales; de los factores de producción; tasas de interés financiero; tipos de cambio; costos de producción y servicios, que les permite obtener un mejor precio y calidad, con el propósito de adquirir una posición relevante en el mercado. (Witker, Jorge, Hernández, Laura, **“Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México”**, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2da Ed, México, 2002, p18)

empresas transnacionales quienes reciben altos subsidios y facilidades para colocar sus mercancías además de monopolizar los mercados.

Como ya se ha puntualizado en varias ocasiones, la formación de organismos internacionales al término de la Segunda Guerra Mundial ha provocado transformaciones en las relaciones entre los Estados, desde adquirir compromisos internacionales hasta cambiar sus legislaciones internas para adaptarse y ser más competitivos a las exigencias de los cambios internacionales, a excepción de algunos casos, como lo son las potencias económicas las cuales son las que han impuesto ciertos compromisos a fin de que el mapa mundial se mueva a su favor.

El proceso de inserción a la economía mundial de nuestro país ha provocado que este sujeto a ciertas legislaciones para regular el intercambio de bienes y servicios, para establecer obligaciones y también para protegerlo de las distorsiones que puedan resultar del comercio internacional.

A continuación daré una breve explicación de los temas a desarrollar en el segundo capítulo, todo con la voluntad de avanzar progresivamente a fin de adquirir los suficientes elementos teóricos y prácticos para realizar un buen análisis sobre las prácticas anticompetitivas de comercio internacional en el caso del aguacate Hass.

Con la intención de proporcionar una base teórica, en la primera parte de éste segundo capítulo se hará una breve pero adecuada exposición acerca del derecho de la competencia con la finalidad de entender como es regulada esta parte sistema económico mundial y posteriormente estudiar como funciona en la práctica.

Posteriormente, se señalarán las principales legislaciones internacionales en cuanto a competencia y practicas anticompetitivas de comercio internacional aceptadas por los países que son objeto de nuestro estudio, en virtud de analizar los compromisos internacionales adquiridos por Estados Unidos y México, si se han ejercido y entender el papel que juegan a nivel internacional.

Con estos dos antecedentes finalmente llegamos al estudio del TLCAN en el que se contextualiza nuestro tema a tratar, primero examinaremos su legislación sobre prácticas anticompetitivas y posteriormente nos centraremos en el marco jurídico para el sector agrícola.

2.1 Teoría del derecho de la competencia

La protección del proceso de competencia y libre concurrencia⁵⁵ deriva del principio de la libertad de comercio e industria. Así, al reconocer como derecho fundamental el libre acceso a una actividad lucrativa, se reconoce la libre competencia para quienes ejercen una misma actividad.

La libertad de concurrir y competir adquiere su máxima expresión en el mercado, lugar en el que se presentan las voluntades de los oferentes y de los demandantes de bienes y servicios. El precio constituye un parámetro que toman en cuenta los agentes económicos al interactuar en el mercado. De ahí que cualquier acción que tienda a alterar las condiciones estructurales del mercado y, por consiguiente, afecte la libre formación de los precios y de las cantidades producidas, merma el bienestar del consumidor o desalienta la inversión y la innovación productiva⁵⁶.

Bajo el sistema de mercado o liberal, es el mercado quien determina qué debe producirse, cómo y para quién, el Estado y la ley juegan un papel limitado que consiste en la protección del libre intercambio de las relaciones comerciales privadas⁵⁷.

Los razonamientos de estos autores nos demuestran la importancia de la libertad que tiene cualquier actor para competir en el mercado y, para llevarla a cabo sin afectar a

⁵⁵ La palabra concurrencia proviene del latín *concurro* (correr junta y simultáneamente), designa la igualdad de derechos o privilegios entre dos o más personas sobre una misma cosa. La concurrencia pro se refiere a la posibilidad de que una persona ingrese o acceda a un mercado en el cual ya existen otros sujetos que están desarrollando la actividad que el concurrente proyecta ejecutar. (Witker, Jorge, **“Derecho de la Competencia Económica en el TLCAN”**, Capítulo 1: Fundamentos y Estructura del derecho de la Competencia, Editorial Porrúa, UNAM, México, 2003, p.4)

⁵⁶ Perezniето, Castro, Leonel, Guerrero, Serrau, Roberto, Renato, **“Derecho de la Competencia Económica”**, Capítulo 1: Introducción al Derecho de la Competencia, Oxford University Press, México, 2002, p.1, 3.

⁵⁷ González De Cossío, Francisco, **“Competencia Económica: Aspectos Jurídicos y Económicos”**, Capítulo 3: Economía del Derecho de la Competencia Económica, Editorial Porrúa, México, 2005, p.19.

terceros, ni tampoco, es necesario regular estas interacciones, respecto al señalamiento de González de Cossío, el cual se refiere a las relaciones comerciales privadas, cabe mencionar que no hay que restarle importancia al papel que juega el Estado, a pesar de tener un sistema capitalista dominante y de que estamos viviendo una etapa de cambios en cuanto al debate de la soberanía nacional, la creciente globalización y las relaciones económicas transfronterizas, el Estado forma parte fundamental en las relaciones comerciales y sobre todo en la regulación de la competencia.

El derecho de la competencia es una rama del derecho económico que regula y ordena los mercados sancionando las prácticas mercantiles anticompetitivas atentatorias a la libre competencia y concurrencia, premisas básicas de las economías de mercado. Es una reglamentación específica que recae sobre ciertos comportamientos de los agentes económicos.

El derecho de la competencia puede conceptualizarse como aquella rama del derecho económico que tiene por objeto la ordenación de los mercados, tutelando la competencia como sistema en el que se protegen los intereses de los competidores, consumidores y los del interés público. La legislación de la competencia persigue los siguientes objetivos:

- A) Promover una asignación eficiente de los recursos
- B) Proteger el bienestar de los consumidores
- C) Prevenir / sancionar niveles de concentración empresarial excesivos
- D) Regular las prácticas anticompetitivas de las empresas que poseen dimensión comercial y que afectan la competencia de los países en desarrollo.

La legislación de competencia es una expresión de las facultades regulatorias que deben ejercer los Estados nacionales para impedir monopolios, concentraciones y posiciones dominantes de empresas y cárteles y evitar operaciones de comercio internacional que, vía precios depredatorios, distorsionen y perturben mercados perjudicando a los consumidores y agentes económicos en general⁵⁸.

⁵⁸ Witker; Jorge, "**Derecho de la Competencia en América**", Capítulo 1: Derecho de la Competencia, Fondo de Cultura Económica, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Chile, 2000, p.20,21,29

La competencia es la posibilidad, para cada nueva empresa, de introducirse en un mercado en el que no ha operado con anterioridad (principio del mercado abierto), sin que tal acceso se vea obstaculizado por barreras de entrada artificiales, la posibilidad asimismo de que los operadores económicos ya instalados decidan libremente su política empresarial, atendiendo exclusivamente a datos tales como la situación del mercado, la relación costes- beneficios o el comportamiento de otras empresas que operan dentro del mismo sector de actividad, la posibilidad finalmente de que los consumidores opten libremente entre aquellos bienes y servicios que prefieran en atención a su precio, a su calidad o a otras circunstancias económicas⁵⁹. Vemos claramente en esta definición como las empresas y los consumidores están estrechamente relacionados con la competencia dentro del mercado con el fin de obtener un beneficio para ambos, por medio de la competitividad sin que esta competencia se vea obstruida por prácticas que puedan provocar desequilibrios a la economía mundial y a la de cada Estado.

El derecho de la competencia visto desde el punto de vista internacional es una clara expresión del proceso de mundialización de la economía ya que se requiere de una serie de preceptos para controlar la comercialización de bienes y servicios a manera de que se lleve a cabo en condiciones similares, con el propósito de que los actores participantes y la sociedad civil en general salga beneficiada de este comercio, además tiene que responder a las nuevas necesidades surgidas por los procesos de privatización de empresas y la desregulación de sectores manejados por los gobiernos.

Las normas de competencia o de defensa de la competencia son un campo fértil para medir el discurso normativo con la práctica de un mercado en libre competencia. El análisis de conductas anticompetitivas no puede hacerse desde una perspectiva de la dogmática jurídica. La evaluación y análisis del órgano aplicador del derecho de la competencia debe fincarse en los datos o hechos del mercado y los agentes económicos en cuestión. Las conductas económicas son la base del sujeto a regular por las normas jurídicas⁶⁰.

⁵⁹ Ginebra Serrabou, Xavier, “**Derecho de la Competencia**”, Capítulo 1: Derecho de la Competencia, Cárdenas Editor Distribuidor, México, 2001, p. 2.

⁶⁰ *Ibidem*

La economía de mercado postula, por su parte, que la libre competencia y competencia son los escenarios eficientes y adecuados para que empresas, consumidores y sociedad compartan beneficios y satisfactores, no obstante, las economías no siempre resultan beneficiadas por esta libre competencia; en el momento en que se interponen los intereses propios de los Estados o bien los de las grandes empresas transnacionales, la libre competencia puede corromperse con acciones unilaterales para que los actores mencionados puedan conseguir el máximo provecho por lo que la competencia se vuelve imperfecta, los países subdesarrollados son los más afectados con estas medidas, por esta razón es tan importante la aplicación de leyes para combatir las prácticas anticompetitivas que afectan la economía interna de las naciones y por consiguiente la brecha de la desigualdad se incrementa.

Una economía eficiente entonces, ofrece el contexto para que las empresas maximicen sus utilidades, lógicamente sin vulnerar los derechos de terceros. Sin embargo, puede alguien optar, según la funcionalidad de la conducta económica maximizadora, realizar comportamientos anticompetitivos (monopolios encubiertos, dumping o subvenciones encubiertas, etc.) basado en una evaluación costo-beneficio, esto es, que la observancia de una norma de competencia pueda estar sujeta a un cálculo económico racional de las consecuencias del incumplimiento (el riesgo de ser descubierto y el costo relativo a ser sancionado frente a los beneficios de la infracción).

Esta es una visión de la economía avalórica y deshumanizante, debe, sin embargo, matizarse. El método del estudio económico de derecho es útil para: predecir conductas y medir la eficiencia de las normas de competencia; determinar qué normas deberán modificarse para ser eficientes; analizar las normas en un contexto pragmático-funcional a las conductas reguladas y visualizar las normas de competencia como instrumentos de beneficio económico para consumidores y productores nacionales en general, aporta parámetros de medición de eficiencia de las normas que regulan conductas empresariales específicas (competitivas o anticompetitivas) en función de objetivos de beneficio empresarial, de consumidores e interés público⁶¹.

⁶¹ Witker, Jorge, *op .cit.* p.46-47.

Además de la teoría y los preceptos generales ya señalados sobre el derecho de la competencia, también existe la legislación sobre competencia de cada país y, esta a su vez, tiene que estar armonizada con la política sobre competencia fijada por las organizaciones internacionales o bien por los acuerdos regionales de los cuales formen parte.

El surgimiento de instituciones internacionales y de mecanismos de solución de diferencias ha sido una de las grandes tendencias en el Derecho Internacional del siglo XX y lo sigue siendo en este nuevo siglo. Con esta pluralidad de instituciones se va creando una red para la gobernanza global⁶². El marco regulatorio de cada uno de los países se integra por instrumentos jurídicos de ámbitos diferentes: multilateral, regional, e interno.

Bajo este contexto encontramos a la Organización Mundial de Comercio quien cuenta con una política de Competencia; dado que la OMC afirma que no tiene ninguna utilidad tratar de imponer un enfoque único, debido a que los Miembros tienen distintos sistemas jurídicos, administrativos y economías por lo que se propone una serie de principios que incorporasen valores comunes y promoviesen enfoques cooperativos de observancia de legislación en materia de competencia que fueran beneficiosos para todos sus miembros, esta política cuenta con los siguientes principios fundamentales: la transparencia, la no discriminación y la equidad procesal, y disposiciones sobre los cárteles intrínsecamente nocivos (es decir, grupos de empresas que fijan secretamente precios); modalidades de cooperación voluntaria; y apoyo para el fortalecimiento progresivo de las instituciones encargadas de la competencia en los países en desarrollo.

En términos generales la OMC define a la política de competencia como un componente importante de una política industrial o una estrategia de desarrollo exitosa que, aplicada de manera adecuada, contribuía directamente a la mejora de la productividad, a la innovación y al crecimiento⁶³. No podemos olvidar que la OMC también cuenta con

⁶² Zapatero, Pablo, “**Derecho del Comercio Global**”, Capítulo XII: Coordinación Inter-institucional, Thomson Civitas, Garrigues Cátedra de la Universidad de Navarra, España, 2003, p.481

⁶³ Informe (2003) del grupo de trabajo sobre la interacción entre comercio y política de competencia al Consejo General, <http://www.wto.org>

mecanismos para la solución de diferencias, la cual trataremos con más detenimiento en el punto 2.3.

Respecto de la legislación sobre competencia de cada Estado, a título de ejemplo, presentamos un cuadro donde se expone de forma rápida y sintetizada el marco regulatorio sobre competencia de los países que son objeto de nuestro estudio: México y Estados Unidos; aun obedezca a diferentes modelos históricos.

Cuadro 4

Regulación de la Competencia en México y Estados Unidos

MÉXICO	ESTADOS UNIDOS
El intervencionismo estatal encuentra impulso en la década de los ochenta durante el gobierno de Miguel De la Madrid quien realiza una serie de reformas constitucionales, regulando el sistema de planificación estatal y economía mixta, sin embargo, y contradictoriamente al mismo tiempo, aplica políticas de apertura comercial y privatización. Las principales normas que conforman al Derecho de la Competencia en México son:	La primera ley de Competencia (Ley Antitrust) tuvo su origen en un proyecto presentado por el Senador John Sherman, mediante la cual buscaba combatir los abusos y los excesos cometidos por los dirigentes de la industria y las conductas depredatorias de las empresas mediante la fijación de precios entre competidores. La Ley Federal Antitrust en EE.UU. esta fundamentada en tres leyes básicas, que en conjunto se aplican con varias enmiendas: La Ley Sherman, Ley Clayton y Ley de la Comisión Federal de Comercio, cabe mencionar que estas leyes siguen siendo vigentes.
Artículo 5 Constitucional: Norma la libre competencia otorgándole el carácter de garantía individual, un derecho que debe ser reconocido y custodiado por diversos órganos públicos.	Sherman Act (1890): Declara ilegal todo contrato, combinación en forma de trust (cártel), o en otra forma de conspiración, que limite la libre actividad; se considera culpable de delito toda persona que monopolice o intente monopolizar, se asocie o conspire con cualquier parte de la actividad o comercio entre los diversos Estados o con naciones extranjeras.
Artículo 25 Constitucional: Establece el sistema de planeación democrática, y da elementos que afirman el derecho de la competencia. Este artículo hace del desarrollo una actividad encomendada al Estado, sin embargo, hace concurrir al logro de dicho objetivo a los sectores público, privado y social. Esta disposición constituye el fundamento constitucional del derecho económico el cual válida la intervención del Estado en la economía con un objetivo muy preciso: el desarrollo económico.	Clayton Act (1914): Prohíbe la venta bajo la condición de que el comprador no entre en trato con los competidores del vendedor, prohíbe las adquisiciones o fusiones cuando puedan disminuir cuando el efecto pueda ser la disminución substancial de competencia o tienda a crear un monopolio. Esta ley se abocó a prohibir ciertas prácticas desleales, tales como la discriminación de precios. También a prohibir a las compañías que adquieran el capital de otras en casos en que en virtud de ello disminuyera la competencia entre empresas.
Artículo 28 Constitucional: Es un fundamento de la legislación sobre prácticas restrictivas y de	Federal Trade Comisión Act: Prohíbe métodos injustos de comercio y prácticas

<p>las atribuciones de la autoridad para establecer sanciones contra las conductas que se oponen a la libre competencia, a la letra dice "Quedan prohibidos los monopolios, las prácticas monopólicas, los estancos y las exenciones de impuestos en los términos y condiciones que fijan las leyes"</p>	<p>ilegales. La ley creó la Comisión Federal de Comercio con facultades para aplicar las leyes antitrust. La Comisión es una autoridad cuasi legislativa para determinar qué "métodos" de competencia son indeseables y mediante eso llegar a la conclusión de decir cuál conducta en sí no viola las leyes antitrust.</p>
<p>Artículo 131 Constitucional: Establece las bases con que el gobierno Federal esta facultado para prevenir o sancionar las prácticas desleales de comercio internacional, dumping y subvenciones, estas facultades estan legitimadas por los tratados internacionales suscritos conforme al art.133 que se relaciona con los acuerdos sobre dumping y subvenciones y cuotas compensatorias de la OMC y del Capítulo XIX del TLCAN.</p>	<p>Hart-Scott-Rodino Act (1976): Exige que las empresas notifiquen las fusiones o adquisiciones cuando el tamaño de las partes y el tamaño de la negociación excedan de ciertos límites en caso de que se pretenda constituir una fusión que pueda coartar la competencia.</p>
<p>Artículo 133 Constitucional: Establece la jerarquía de las leyes dentro del sistema jurídico nacional en los siguientes términos: "Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que esten de acuerdo con la misma celebrados y que se celebren pro el Presidente de la República con aprobación del Senado, serán Ley Suprema de toda la Unión.</p>	<p>Existen leyes relacionadas con la importación-exportación entre las cuales destacan: The Webb-Pomerene Act (1918): Otorga una exención antitrust limitada para la formación y operación de asociaciones que comercian con bienes o mercancía para llevar a cabo ventas de exportación colectiva.</p>
<p>Ley Federal de Competencia Económica y su Reglamento: "Tiene por objeto proteger el proceso de competencia y la libre concurrencia de las restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados de bienes y servicios" (LFCE Art.2). La ley regula y sanciona los monopolios, las prácticas monopólicas, las concentraciones y las restricciones al comercio entre entidades federativas. Prohíbe y sanciona todos los comportamientos que afectan indebidamente a la competencia que en sí misma busca la eficiencia económica como resultado de una mejor asignación de recursos y el desarrollo de ventajas competitivas en beneficio de la producción y los consumidores, el reglamento de la LFCE es un instrumento fundamental en la interpretación y aplicación de la ley.</p>	<p>Foreing Trade Antitrust Improvements Act (1982): Establece que la Sherman Act no será aplicable a las conductas relacionadas con comercio (diferentes al comercio de importación) con países extranjeros, salvo que la conducta tenga un efecto "directo, sustancial y razonablemente previsible" en el comercio de los EE.UU. o el comercio de importación o exportación realizado por una persona dentro de los EE.UU.</p>
<p>Reglamento Interior de la Comisión Federal de Competencia: "Tiene por objeto establecer la estructura orgánica y las bases de operación de la Comisión Federal de Competencia" (Art.1). Esta Comisión es la autoridad encargada de la aplicación de la legislación de competencia es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía, dotado de autonomía y técnica operativa.</p>	<p>The Export Trading Company Act (1982): Crea un procedimiento para que una persona relacionada con el comercio de exportación puede requerir un Certificado de Revisión, el cual otorga inmunidad antitrust parcial.</p>

Como puede observarse, la legislación sobre competencia en ambos países esta diseñada para garantizar la libre competencia, para evitar y sancionar las prácticas que pudieran impedir o entorpecerla, vemos que estas leyes tienen su origen a finales del Siglo XIX en el caso de Estados Unidos e inicios del Siglo XX en México; con el incremento de las relaciones comerciales y la expansión de los mercados sobre todo de las potencias económicas, se volvió prioridad contar con una serie de criterios y normas ya sea regionales o internacionales fundamentadas en la teoría ya mencionada.

2.1.1. Contenido del derecho de la competencia

Desde el punto de vista económico, la competencia contempla dos grandes divisiones, la competencia perfecta y la imperfecta; esta última clasificada en Monopolio, Oligopolio y Monopsonio principalmente, los cuales mencionaremos a continuación.

Existe competencia perfecta cuando hay muchos compradores y vendedores, no tendiendo ninguno de ellos por separado influencias sobre el precio⁶⁴. En este contexto se fomenta la existencia de la competitividad que cuenta con los siguientes efectos positivos: la eficiencia y las propiedades de bienestar social.

Eficiencia: mediante la competencia, los precios se fijan como resultado del equilibrio entre la demanda y la oferta, este equilibrio tiene dos eficiencias: de producción y de consumo; la eficiencia de producción se refiere a que todos los productos son elaborados con el mínimo costo posible; la eficiencia en el consumo de la cantidad de bienes producidos y consumidos se logra puesto que el valor que el consumidor le otorgará al bien producido es exactamente igual al costo marginal de producir el bien. Un mercado competitivo es eficiente en la medida en que costos sociales y beneficios sociales coinciden.

Bienestar social: tiende a maximizar el beneficio de los consumidores mediante a competencia, en un mercado competitivo, ninguna firma sola tiene el poder para reducir el suministro de bienes ni para incrementar el precio por arriba del nivel mercado⁶⁵.

⁶⁴ Dornbush, Rudiger, *op .cit.* p.57

⁶⁵ González De Cossío, Francisco *op .cit.* p.24-26

La competencia imperfecta es cuando los vendedores individuales tienen alguna medida de control sobre el precio de su abasto, pueden fijar su precio dentro de un margen. La competencia imperfecta se da cuando cualquier comprador o vendedor puede influir sobre el precio; se dice entonces, que dicho comprador o vendedor tiene poder de mercado⁶⁶.

Los economistas clasifican los mercados imperfectamente competitivos en: monopolios, oligopolios y monopsonios.

El monopolio representa el más extremo de los escenarios de competencia imperfecta. Involucra una situación en la que un vendedor único tiene el control completo sobre una industria, es decir, cuando un agente económico sea el único proveedor de un producto para el cual no exista sustituto, con la finalidad de maximizar sus ganancias causando daño a la sociedad en general y la innovación tecnológica.

Cuando un mercado contiene un único vendedor se caracterizará por ser monopsonio, es la habilidad de fijar los precios de abasto por debajo de niveles competitivos, el monopsonio forzará a que proveedores le vendan a un precio inferior que el que prevalecería en un mercado competitivo. A largo plazo el monopsonio no causa el bienestar del consumidor, ya que, a pesar de que el insumo pueda tener un precio inferior, afecta a sus proveedores y a los productores.

Oligopolio significa “pocos vendedores”, el punto no reside en los números, sino en el reconocimiento que las acciones de firmas individuales puede afectar el precio de mercado y el resultado de casa una de las firmas involucradas. La determinación de un precio y las decisiones de abasto de las firmas serán interdependientes y los competidores se percatarán de dicha interrelación que las ganancias que obtiene cada uno será mayor con políticas cooperativas adoptadas, que cuando cada participante mire exclusivamente a sus intereses particulares⁶⁷.

⁶⁶ Dornbush, Rudiger, *op .cit.* p.57

⁶⁷ González De Cossío, Francisco *op .cit.* p.27-39.

Por otro lado los juristas analizan y regulan sólo aquella competencia donde interviene la ilicitud de la actividad para lograr influenciar la selección de la persona con la cual el consumidor va a contratar⁶⁸.

Lo cierto es que ambas visiones se complementan, ya que las prácticas anticompetitivas son una forma de competencia imperfecta debido a que, estas prácticas pueden afectar el precio del bien o servicio, ambas forman parte y explican el actual mundo globalizado; esta globalización flexibiliza normas y procedimientos, los Estados pierden centralización y los derechos nacionales dilatan cada vez más sus premisas para subsumirse en tratados y acuerdos que disciplinan globalmente las mercancías, servicios e inversiones.

El derecho de la competencia enfrenta y regula estos nuevos asuntos mundiales. En efecto las conductas anticompetitivas pueden manifestarse en varias maneras, siendo para la economía actual las llamadas prácticas restrictivas y prácticas desleales que a continuación estudiaremos.

2.1.2. Las Prácticas Anticompetitivas de Comercio Internacional

A medida que las restricciones arancelarias al comercio internacional fueron eliminándose, de conformidad con los calendarios de los acuerdos de libre comercio y de las negociaciones arancelarias más amplias, se buscó garantizar el acceso a los mercados en los acuerdos entre países participantes, en el ámbito multilateral, bilateral o regional. En este sentido, se adoptaron principios comunes a las transacciones internacionales como los de trato de la nación más favorecida, transparencia y no discriminación. Se trata de un proceso de liberalización del comercio internacional como resultado de la política comercial entre los países participantes. Por tanto, no se aplica directa y concretamente a empresas, con excepción de las legislaciones antidumping.

Sin embargo, las prácticas comerciales de las empresas a veces contrarrestan los efectos de la liberalización del comercio entre naciones. Por un lado, muchas compañías pueden estar tentadas a levantar barreras para la entrada a los nuevos competidores extranjeros,

⁶⁸ Witker, Jorge, **“Derecho de la Competencia Económica en el TLCAN”**, Capítulo 1: Fundamentos y Estructura del derecho de la Competencia, Editorial Porrúa, UNAM, México, 2003, p.4

impidiéndoles el acceso a los mercados nacionales, o llegar a acuerdos con miras a excluir de los mercados a esos competidores, o bien, pueden establecer acuerdos para repartirse los mercados internacionales, manipular los precios o limitar su producción, como es el caso más frecuente entre los carteles⁶⁹.

Es por esta razón que existen organizaciones internacionales o bien en los mismos acuerdos regionales que cuentan con preceptos o normas para impedir y/o sancionar las prácticas anticompetitivas, ya que es una cuestión que ha rebasado la jurisdicción nacional, sin embargo, hay aún muchas cuestiones que no están claras o bien que son difíciles de legislar como lo son las restricciones cualitativas.

Las prácticas anticompetitivas se definen como aquellas conductas mercantiles ilícitas realizadas por empresas privadas o públicas, locales o globales, que distorsionan los mercados nacionales o externos a través de precios depredatorios, discriminados o subsidiados, dañando a competidores (productores nacionales o foráneos, prestadores de servicios, agentes económicos, etc.), consumidores y al interés público general, estas atentan contra la determinación o formación de los precios lo que provoca la distorsión del mercado⁷⁰.

La definición de Witker es muy clara al mencionar que por medio de actividades arbitrarias de tipo económico los Estados o bien las empresas transnacionales pueden afectar a otro actor internacional y en general al bienestar de la sociedad civil. Por su parte González de Cossío indica que la competencia no coordinada y reglamentación comercial siembran las semillas de las prácticas anticompetitivas, la falta de cooperación genera la oportunidad para que las firmas actúen en forma ilícita⁷¹.

A su vez las prácticas anticompetitivas se dividen en prácticas restrictivas o monopólicas y prácticas desleales de comercio Internacional que a continuación señalaremos.

⁶⁹ Perezniето, Castro, Leonel, Guerrero, Serrau, Roberto, Renato *op .cit.* p.9-10

⁷⁰ Witker; Jorge, **"Derecho de la Competencia en América"**, Capítulo 1: Derecho de la Competencia, Fondo de Cultura Económica, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Chile, 2000, p.55

⁷¹ González de Cossío, Francisco, *op .cit.* p.309

2.1.2.1. Prácticas Restrictivas de Comercio Internacional

Las prácticas restrictivas son aquellas prácticas comerciales cuya finalidad directa es restringir o eliminar la competencia, manipulando el mercado de un producto o servicio, líneas de productos o servicios, o bien, una cadena productiva o incluso una rama industrial.

El conjunto de principios y normas equitativas convenidos multilateralmente para el control de las prácticas restrictivas, de la ONU, las ha definido como “los actos y el comportamiento de las empresas que, mediante el abuso o la adquisición y el abuso de una posición dominante en el mercado, limiten el acceso a los mercados o de algún otro modo restrinjan indebidamente la competencia, con efectos o posibles efectos desfavorables sobre el comercio internacional, especialmente de los países en desarrollo, y sobre el desarrollo económico de estos países, o que en virtud de acuerdos entre empresas, formales o no formales, escritos o no escritos, tengan las mismas repercusiones.”

Los intereses que se protegen con la regulación de este tipo de prácticas son: promover el bienestar del consumidor, fomentar la eficiencia económica y la protección del proceso competitivo⁷².

Diversos estudiosos en la materia difieren en cuanto a la clasificación de las prácticas restrictivas ya que el grueso de la regulación es de origen interno, en el terreno internacional existe un ordenamiento de la ONU, disposiciones contenidas en los acuerdos de la OMC y una serie de recomendaciones no vinculatorias de la OCDE; básicamente, las prácticas restrictivas se clasifican en los siguientes rubros: Abuso de posición dominante o monopolización, acuerdos horizontales, acuerdos verticales, concentraciones (fusiones y adquisiciones) y regulaciones no arancelarias (restricciones cuantitativas y cualitativas).

Abuso de posición dominante o monopolización: Se considera que las empresas tienen una posición dominante cuando su capacidad de comportarse es independiente de

⁷² Witker, Jorge, *op .cit.* p.58-61

sus competidores, compradores o proveedores, ya sea debido a la participación del mercado que obtienen en razón de sus ventajas tecnológicas o por su posesionamiento respecto de las materias primas o su capitalización. Cuando las empresas como resultado de estas situaciones, adquieren una posición dominante, tendrán a su vez la capacidad de determinar los precios o controlar la producción de una parte significativa del producto del cual se trate.

Las autoridades de la competencia buscan cerciorarse de que el crecimiento y el desarrollo de la empresa dominante no pongan en riesgo las condiciones normales de competencia que deben prevalecer en el mercado. Por tanto, prohíben los comportamientos estratégicos cuyo fin sea crear obstáculos a la competencia, o que pretendan establecer o incrementar barreras para la entrada. También se sancionan a las prácticas comerciales que disminuyen la competencia artificialmente; esto es, cuando no se justifican por una ventaja competitiva a la empresa en cuestión, sino que su objeto o efecto sea ejercer el poder de mercado que le confiere su posición: fijación de precios, depredación de precios, discriminación de precios, denegación de trato, o demás prácticas que interfieren con el libre desempeño de la competencia⁷³.

Acuerdos Horizontales: Son los acuerdos entre empresas que se encuentran en un mismo nivel de la producción, fabricación o venta de productos similares o sustituibles. El hecho de que empresas se entiendan entre sí con la finalidad de aumentar los precios, limitar la producción, repartirse los mercados (geográficos o de clientes), manipular las licitaciones o impedir el acceso de los competidores potenciales, basta para que se configure la infracción⁷⁴.

Estos acuerdos son sancionados con base a las siguientes prácticas: Cártel o Colusión (es un acuerdo formal entre empresas que actúan en un mercado de oligopolio, puede referirse a los precios, la producción total del sector de actividad, las cuotas de mercado, las ofertas, establecimiento de agencias de ventas, distribución de beneficios o una

⁷³ Pereznieta, Castro, Leonel, Guerrero, Serrau, Roberto, Renato *op .cit.* p. 7-8

combinación de estas prácticas); Acuerdos de precios; división de mercados y reparto de clientes y manipulación de licitaciones⁷⁵.

Acuerdos Verticales: son restricciones de una firma para hacer operaciones con proveedores hacia arriba de la cadena productiva, o clientela hacia delante de la cadena productiva. Es decir, las firmas ubicadas en diferentes niveles de la cadena productiva. Los arreglos verticales van desde operaciones entre firmas completamente independientes, a la interacción entre dos o más niveles dentro de un mismo grupo económico.

En relación con México, una restricción vertical será tildada de ilegal y generará responsabilidad cuando las firmas involucradas en la misma cuenten con poder de mercado en uno relevante y cualquiera de los siguientes tres resultados se genere de ello: se desplace a un competidor del mercado, se impida en forma sustancial el acceso de competidores al mercado o se establezcan beneficios exclusivos a favor de una o más personas⁷⁶.

En estos acuerdos encontramos las siguientes prácticas: Denegación de venta (es la negación de trato o condicionamiento de la venta impuesto por un distribuidor a un mayorista o minorista); Acuerdos de distribución exclusiva (el fabricante autoriza a un único distribuidor para comercializar el producto); ventas atadas (es una situación en la que la venta de un producto esta subordinada a la compra de otro producto) e imposición de precios.

Concentraciones (fusiones y adquisiciones): con el control de las operaciones de fusión o adquisición de empresas, las autoridades de la competencia buscan de manera preventiva evitar una concentración excesiva de poder de mercado que pudiera dar lugar a un abuso de posición dominante o de monopolización. Esta práctica debe ser regulada, uno de los criterios importantes en el control de las concentraciones es cerciorarse de que las demás empresas tengan una capacidad residual para entrar y permanecer en el

⁷⁵ *Ibidem*

⁷⁶ González de Cossío, Francisco, *op .cit.* p.306-307

mercado, por lo que se vigila con cierto detalle si la empresa resultante de la concentración producirá o no barreras para la entrada de nuevos competidores⁷⁷.

La fusión es cuando dos o más empresas se unen para formar una volverse más competitivas en el mercado y la adquisición es cuando una empresa compra a otra más pequeña y esta se vuelve parte de la empresa que la adquiere.

Regulaciones no arancelarias: además de las prácticas ya mencionadas, creo pertinente destacar este tipo de prácticas anticompetitivas incluidas en el marco de la Organización Mundial de Comercio, las cuales, más bien aparecen de forma dispersa en varios acuerdos multilaterales de esta organización. Se consideran regulaciones no arancelarias (también llamadas medidas encubiertas) las restricciones de tipo cuantitativo y cualitativo que no son gravámenes o impuestos.

Restricciones cuantitativas: como parte de la política gubernamental en materia de comercio externo, se utiliza el recurso de limitar las importaciones de algunos productos a cierta cantidad específica con el propósito de proteger a sus productores locales. Las formas administrativas con que aparecen estas restricciones cuantitativas son las cuotas globales y licencias o permisos de importación. Estas permiten una determinada cantidad de importación de algún bien por año, pero no específica de que país debe provenir el producto o quien esta autorizado para realizar tal operación.

También existen los precios oficiales, que limitan a no poder vender un producto al consumidor final a un precio inferior o superior al establecido. En algunos países, ante la sospecha de dumping, las autoridades del país pueden imponer impuestos antidumping a reserva de demostrar su existencia real; en forma similar cuando se presume que las exportaciones estan siendo subsidiadas, el país importador puede aplicar impuestos compensatorios, como recurso para neutralizar esa supuesta ventaja⁷⁸.

La OMC prohíbe el uso gubernamental de la mayoría de restricciones y prohibiciones cuantitativas de importación y exportación. Como tal, no regula o disciplina las acciones

⁷⁷ Pereznieta, Castro, Leonel, Guerrero, Serrau, Roberto, Renato, *op .cit.* p.9

⁷⁸ Flores Paredes, Joaquín, *op .cit.* p.102

o medidas puramente privadas, aunque sí hay posibles implicaciones por la forma en que se tratan ciertas prácticas privadas⁷⁹.

Restricciones Cualitativas: un producto puede ser detenido por no cumplir con alguna regulación arancelaria de tipo cualitativo. Estas son difíciles de identificar y no es casual que detrás de una justificación razonable de proteger la salud del consumidor, de los vegetales o animales, se encuentre una política proteccionista.

Una de las barreras no arancelarias que han cobrado gran importancia en el comercio internacional de productos agropecuarios, son las normas sanitarias, fitosanitarias y zoonosanitarias, estas son medidas que la mayoría de los países han establecido para proteger la vida y la salud humana, vegetal y animal frente a ciertos riesgos que no existen en su territorio, sin embargo, puede ser utilizado como una medida proteccionista.

Las normas técnicas se refieren a las características y propiedades técnicas que debe tener una mercancía en un mercado específico. El cumplimiento de tales normas permite garantizar a los consumidores que los productos que compran cuentan con la calidad, seguridad y especificaciones de fabricación adecuadas; estas de igual forma no deben ser utilizadas de forma proteccionista e impedir el libre tránsito.

Otras barreras no arancelarias de tipo cualitativo son las regulaciones ecológicas que se refieren a la protección del medio ambiente. Otra de ellas son las normas de calidad para frutas y legumbres que se refiere al peso, tamaño, color y grado de madurez del producto.

Cuando los trámites administrativos que se requieren cumplir para que un producto pueda ser importado son demasiado engorrosos por la cantidad y complejidad de los mismos se identifica como una barrera administrativa al comercio. Cuando las políticas de compras gubernamentales dan un trato privilegiado a los proveedores nacionales sobre los extranjeros, aún cuando estos ofrezcan iguales o mejores condiciones de venta que los primeros, constituye una forma de proteccionismo no arancelario⁸⁰.

⁷⁹ Witker, Jorge, *op .cit.* p.68

⁸⁰ Flores Paredes, Joaquín, *op .cit.* p.102-103.

2.1.2.2. Prácticas Desleales de Comercio Internacional

Existe una serie de acciones particulares y gubernamentales que pueden distorsionar el flujo del comercio; además, muchas de las acciones gubernamentales que pueden causar distorsiones se consideran no justificables dentro de la comunidad internacional y responden a los mandatos constitucionales de la mayoría de los países, en el sentido de asegurar el bienestar general de la población⁸¹. Las prácticas desleales de comercio internacional son los comportamientos anticompetitivos que, efectuados por gobiernos o empresas privadas, distorsionan precios a exportaciones de bienes y servicios y dañan a los productores domésticos de los países huéspedes.

Según el Artículo 28 de la Ley Federal de Comercio Exterior de México:

“Se consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen causar un daño a la producción nacional. Las personas físicas o morales que importan mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional están obligadas a pagar una cuota compensatoria conforme a lo dispuesto en esta Ley⁸²”.

Conocemos dos tipos de prácticas desleales de comercio internacional que son el dumping y las subvenciones. El uso de estas prácticas históricamente ha sido objeto de convenios internacionales y de tema de discusión en foros internacionales.

Dumping: el dumping es una práctica desleal que ejecutan empresas, consistente en introducir mercancías originarias de cualquier país en el mercado de otro a un precio inferior a su valor normal y que daña o amenaza dañar a una rama de la producción nacional de mercancías idénticas o similares.

⁸¹ López Ayllón, Sergio, Vega Canovas, Gustavo, “**Las prácticas desleales de comercio en el continente americano: La experiencia de América del Norte y Chile**”, Capítulo 1: Las prácticas comerciales desleales y el proceso de integración del continente americano: la perspectiva estadounidense. SECOFI, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 2001, p.11

⁸² Artículo 28 Ley de Comercio Exterior, actualizada al año 2006, <http://www.se.gob.mx>

Para que se realice una práctica desleal dumping, deben recurrir simultáneamente a tres elementos: discriminación de precios, daño o amenaza de daño y relación causal⁸³.

La discriminación de precios consiste en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal⁸⁴. La determinación de la existencia del daño se basa en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo del volumen de las importaciones objeto de dumping y del efecto de éstas en los precios de productos similares en el mercado interno y de la repercusión de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos. Debe existir una relación causal entre las importaciones de productos en condiciones de discriminación de precios y la existencia de un daño o amenaza de daño a la rama de producción para que pueda ser configurado el dumping⁸⁵.

Subvenciones: los subsidios o subvenciones a la producción o exportación de determinados artículos son mecanismos utilizados por los gobiernos para impulsar su planta industrial, pueden significar instrumentos importantes en la promoción del desarrollo, pero es necesario que éstos no lesionen los intereses de los signatarios y que las medidas compensatorias no obstaculicen injustificadamente el comercio internacional, pues de lo contrario serán sancionados con la imposición de una cuota compensatoria⁸⁶.

Según la Ley de Comercio Exterior:

“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 clase⁸⁷.”

Según el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC existen tres clases de subvenciones:

⁸³ Witker, Jorge, Varela Angélica, “**Derecho de la Competencia Económica en México**”, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1ra Ed, México, 2003, p.188

⁸⁴ Artículo 30 Ley de Comercio Exterior, actualizada al año 2006, <http://www.se.gob.mx>

⁸⁵ Witker, Jorge, Varela Angélica, *op.cit.* p.195

⁸⁶ Witker; Jorge, “**Derecho de la Competencia en América**”, Capítulo 2: Las Prácticas Anticompetitivas, Fondo de Cultura Económica, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Chile, 2000, p.66

⁸⁷ Artículo 37 Ley de Comercio Exterior.

Subvenciones prohibidas: son aquellas cuya concesión está supeditada al logro de determinados objetivos de exportación o a la utilización de productos nacionales en vez de los importados. Están prohibidas porque están destinadas específicamente a distorsionar el comercio internacional y, por consiguiente es probable que perjudiquen al comercio de los demás países. Si las importaciones de productos subvencionados perjudican a los productores nacionales, puede imponerse un derecho compensatorio.

Subvenciones recurribles: para comprobar que existe este tipo de subvención el país reclamante tiene que demostrar que la subvención tiene efectos desfavorables para sus intereses. Se definen tres tipos de perjuicio que las subvenciones pueden causar: pueden ocasionar un daño a una rama de producción de un país importador; pueden perjudicar a los exportadores rivales de otro país cuando unos y otros compitan en terceros mercados; y las subvenciones internas de un país pueden perjudicar a los exportadores que traten de competir en el mercado interno de dicho país.

Para lograr una visión más clara de los conceptos arriba descritos, a continuación se presenta un cuadro que incluye ejemplos de prácticas anticompetitivas.

Cuadro 5

PARTE CONCEPTUAL	EJEMPLOS DE PRÁCTICAS ANTICOMPETITIVAS
	PRACTICAS RESTRICTIVAS
1.ABUSO DE POSICIÓN DOMINANTE O MONOPOLIZACIÓN	La compañía Nestlé en el caso del café mexicano de exportación, como ejemplo, en 1993 alrededor del 90% de la exportación de café al mercado norteamericano por intermedio y control de Nestlé.
2.ACUERDOS HORIZONTALES	El caso de la sustitución de azúcar por jarabe de maíz de alta fructuosa promovida por grandes firmas refresqueras (Coca-Cola y Pepsi-Cola) que compiten en el mercado nacional con el azúcar de caña y presionan hacia la baja demanda por lo que se abaten precios. Otro ejemplo de acuerdo horizontal en su modalidad de cártel es la OPEP la cual actúa de forma conjunta para controlar e influir de forma directa en los precios y producción de petróleo, aun y ya no sea tan determinante como en la década de los setenta.
3.ACUERDOS VERTICALES	En el tema del sector pecuario mexicano los pequeños productores han subsistido a la competencia de los consorcios, sin embargo, se han visto obligados a vincular sus operaciones con ellos que les surten de crías, alimentos, medicamentos, utensilios y en la mayoría de los casos son los mismos que adquieren sus productos finales, es una integración que ha beneficiado a los consorcios y ha desplazado a

- otros agentes del mercado como a los que llevan a cabo los procesos de sacrificio, preparación de cortes, transportación y distribución; estas conductas reducen el número de competidores por lo que causan impactos negativos a la competencia.
4. CONCENTRACIONES En 1997 Boeing adquirió Mc Donnell Douglas, entre las dos representaban 70% de las ventas mundiales por lo que la Unión Europea temía que Airbus fuera desplazada, tras una serie de disputas Boeing tuvo que aceptar ciertas medidas para disminuir los efectos negativos que contraía la fusión a sus competidores. La fusión de General Electric/Honeywell, la cual fue aceptada en México y EE.UU. pero no en la Unión Europea, esta alegó que la fusión reforzaría la posición dominante de GE en el mercado de motores de jet y a Honeywell dominar el mercado de motores pequeños, electrónica de aviación y no aviación, EE.UU. arguyó que las fusiones son una manera en que las firmas mejorarán su habilidad de competir.
5. REGULACIONES NO NO ARANCELARIAS Barreras de tipo cualitativo como las impuestas por EE.UU. con fines proteccionistas a productos mexicanos como el atún, el aguacate y las barreras técnicas al transporte de carga.
- PRACTICAS DESLEALES**
6. DUMPING El caso del cemento mexicano (EE.UU. alega dumping hacia el cemento mexicano por su nivel de competencia en el mercado estadounidense)
7. SUBVENCIONES Caso de productos agrícolas mexicanos que son afectados por las exportaciones subvencionadas de EE.UU. por lo que crean una competencia desleal tal es el caso del arroz y el maíz.

Resulta más complejo determinar el uso de una práctica restrictiva que el una práctica desleal, ya que, las primeras pueden estar encubiertas además de que el marco jurídico es más reducido y confuso; las segundas presentan una regulación más concisa y, por consecuencia su identificación se vuelve más sencilla.

Con la teoría del derecho de la competencia junto con las prácticas anticompetitivas descritas en este punto no solo se pretende dar a conocer o comprender el marco teórico de esta materia sino también identificarlas en la práctica y concluir que, en vista de que no existe un sistema económico en donde todos los actores puedan competir libremente (debido a que los actores internacionales más poderosos en su búsqueda de mercados recurren al uso de este tipo de prácticas), se requiere de toda una gama de regulaciones internas, regionales y multilaterales con el objeto de evitar y/o sancionar este tipo de prácticas que distorsionan la competencia.

2.2. Legislación existente sobre la competencia y prácticas anticompetitivas de comercio internacional en la Organización de las Naciones Unidas (ONU)

Como es de nuestro conocimiento la Organización de las Naciones Unidas cuenta con distintos organismos encargados de los temas internacionales más importantes para el desarrollo de la humanidad y de interés para todos los actores internacionales. En el caso de la competencia el órgano encargado es la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Antes de entrar de lleno con los preceptos de la UNCTAD, cabe mencionar que uno de los propósitos de la ONU estipulado en la Carta de las Naciones Unidas es “realizar la cooperación internacional en la solución de problemas internacionales de carácter económico, social, cultural y humanitario...”⁸⁸ en adición a lo anterior, el artículo 55 de la Carta establece que: la organización promoverá la solución de problemas internacionales de carácter económico, social y sanitario, y de otros problemas conexos...⁸⁹”

Dada la preocupación por el peligro que representan las presiones proteccionistas y las medidas unilaterales para el funcionamiento de un sistema comercial multilateral abierto, que afecta las exportaciones sobre todo de los países en desarrollo. La Asamblea General de las Naciones Unidas solicitó a la UNCTAD que elaborara un conjunto de principios y normas equitativos convenidos multilateralmente para el control de prácticas comerciales restrictivas que repercuten en forma “adversa sobre el comercio internacional, particularmente el de los países en desarrollo, y en el desarrollo económico de éstos”⁹⁰.

La UNCTAD aprobó en abril de 1980 una serie de Principios y Reglas Multilaterales Sobre el Control de Prácticas Restrictivas de Negocios, su objetivo principal es asegurar que la liberalización de las medidas arancelarias y no-arancelarias de conformidad con el GATT no fueran afectadas por prácticas restrictivas de comercio.

⁸⁸ Carta de las Naciones Unidas y Estatuto de la Corte Internacional de Justicia, Artículo 1, Nueva York, 2000, p.5

⁸⁹ *Ibid*, p.38

⁹⁰ Resolución de la Asamblea General 33/153 del 20 de diciembre de 1978 en Pereznieta, Castro, Leonel *op. cit.* p.12

Por una parte recomienda a las empresas a respetar las leyes sobre prácticas comerciales restrictivas, así como las disposiciones relativas a prácticas contenidas en las leyes de los países en que operen y, en caso de actuaciones judiciales o administrativas conforme a esas leyes, someterse a la jurisdicción de los tribunales y de los organismos administrativos competentes en esos países. También aborda medidas gubernamentales por medio de principios y reglas para los Estados, a nivel nacional y regional.

Durante la Décima Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, que tuvo lugar en Bangkok en febrero de 2000, se le dio mandato a la UNCTAD de actuar como facilitador de los países en vías de desarrollo y las economías en transición. Este mandato incluye asistir a los países en vías de desarrollo a la creación de un marco de derecho y política de competencia económica, promover una cultura de la competencia, examinar los temas relacionados con la competencia y la competitividad, así como aspectos relacionados con el comercio de la competencia económica y la posibilidad de celebrar acuerdos internacionales sobre competencia⁹¹.

En virtud de lo anterior, vemos que la UNCTAD provee de una serie de principios generales a favor de la libre competencia y del comercio justo, no es un organismo que cuente con una jurisdicción específica sobre el tema, sino que insta a los Estados a legislar sobre el tema de acuerdo con los principios ya mencionados además, pide a las empresas transnacionales adoptar seguir estas políticas en adición a las leyes de competencia a nivel estatal, regional o multilateral.

Como puede observarse, existe una amplia gama de principios y normas que identifican e incluso sancionan las prácticas que contradicen las libertades comerciales, pero en la realidad concreta se pueden identificar también una gran cantidad de transgresiones a dichos preceptos.

⁹¹ González de Cossío, Francisco, *op .cit.* p.286.

2.3. Sobre las prácticas anticompetitivas en la Organización Mundial del Comercio (OMC)

La OMC, de la que México y Estados Unidos forman parte, esta dedicada a la liberalización de un creciente conjunto de sectores de las transacciones comerciales mundiales. Su entrada en vigor fue el 1ro de Enero de 1995, culmina con medio siglo de experiencia colectiva de las Partes Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). La OMC es una construcción histórica que inicia en la octava ronda de negociaciones comerciales multilaterales del GATT: la Ronda de Uruguay, en este proceso que termina con la Declaración de Marrakesh, tras un largo proceso de negociación, el 15 de Abril de 1994⁹².

Entre los objetivos de la OMC se encuentran: administrar y poner en marcha los acuerdos multilaterales comerciales, ofrecer un marco de negociación a sus países miembros, vigilar las políticas nacionales de comercio, resolver las disputas, ofrecer asesoría técnica a los países en desarrollo y promover la cooperación internacional. Sus principios son el comercio no discriminatorio, el acceso creciente a los mercados, la competencia justa, el desarrollo y las reformas económicas.

Para la OMC el libre comercio es la manera de los países más atrasados salgan de la pobreza siempre y cuando las naciones más desarrolladas eliminen las barreras comerciales a los productos del sur. Para lograr el objetivo del desarrollo mediante el libre comercio se requieren políticas que incidan en cuatro áreas fundamentales: 1) Agricultura; 2) Textiles y ropa; 3) Topes arancelarios y 4) Escalada de tarifas (sanciona el valor agregado resultante de los procesos de transformación de los productos, lo que dificulta la diversificación de sus exportaciones⁹³).

La OMC conforma el marco jurídico e institucional para las operaciones de comercio. Incluye el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1994) y una serie de acuerdos multilaterales y plurilaterales, así como un mecanismo de solución de controversias.

⁹² Zapatero, Pablo, *op .cit.* p. 39-40.

⁹³ Georgina Sánchez, “México-OMC ¿Y después del libre comercio?”, Comercio Exterior, México, Diciembre 2002, p.1069-1070.

Uno de los grandes logros resultantes es la constitución de un mecanismo de solución de diferencias obligatorio e integrado al que se dota de automaticidad en la toma de decisiones⁹⁴.

El acta final de Marrakesh define la estructura, funciones y facultades de la OMC, cuenta con cuatro anexos que incorporan al marco jurídico de la OMC los siguientes instrumentos de carácter multilateral vinculatorios para todos los miembros:

- Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías, Acuerdo General sobre Comercio de Servicios y el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio
- Entendimiento relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la solución de controversias
- Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales
- Acuerdos Plurilaterales⁹⁵.

⁹⁴ La solución preferida es que los países afectados examinen sus problemas y resuelvan la diferencia por sí solos. Así pues, la primera etapa es la celebración de consultas entre los gobiernos partes en la diferencia y, aun cuando el caso siga su curso y llegue a otras etapas, sigue siendo siempre posible la celebración de consultas y la mediación. La solución de diferencias es de la competencia del Órgano de Solución de Diferencias (el Consejo General bajo otra forma), integrado por todos los Miembros de la OMC. El Órgano de Solución de Diferencias tiene la facultad exclusiva de establecer “grupos especiales” de expertos para que examinen la diferencia y de aceptar o rechazar las conclusiones de dichos grupos especiales o los resultados de las apelaciones. Vigila la aplicación de las resoluciones y recomendaciones y tiene potestad para autorizar la adopción de medidas de retorsión cuando un país no respete una resolución. (www.wto.org)

60 días	Consultas, mediación, etc.
45 días	Establecimiento del grupo especial y designación de sus miembros
6 meses	El grupo especial da traslado de su informe definitivo a las partes
3 semanas	El grupo especial da traslado de su informe definitivo a los Miembros
60 días	El Órgano de Solución de Diferencias adopta el informe (de no haber apelación)
Total = 1 año	(sin apelación)
60-90 días	Informe del examen en apelación
30 días	El ÓSD adopta el informe del examen en apelación
Total = 1 año y 3 meses	(con apelación)

⁹⁵ Resulta importante hacer la aclaración que los Acuerdos Comerciales Multilaterales forman parte integrante de los acuerdos de la OMC son vinculantes para todos los Miembros de la organización, a diferencia de los

Los Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías son los que regulan los acuerdos firmados para regular las prácticas desleales, entre las que encontramos el Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del GATT de 1994 y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de igual forma, los Acuerdos Multilaterales también regulan las prácticas restrictivas (Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio), así como ciertas normas dispersas en los artículos II, III, XI, del GATT y el Entendimiento Sobre Solución de Diferencias, en la medida en que las acciones contrarias a la competencia puedan subsanarse por las infracciones cometidas.

En tal sentido, veamos lo siguiente:

Art. II: Se prohíben los monopolios a la importación de las partes contratantes que mantengan o autoricen, formalmente o de hecho.

Art. III: En relación a la obligación de trato nacional, contempla el mantenimiento de condiciones competitivas, independientes de los efectos reales de comercio.

Art. XI: Prohíbe el uso gubernamental de la mayoría de las restricciones y prohibiciones cuantitativas de importación y exportación⁹⁶.

Conjuntamente con los instrumentos jurídicos ya mencionados para regular las prácticas anticompetitivas de comercio internacional, la OMC también cuenta con una política de competencia, durante la Conferencia Ministerial de 1996 celebrada en Singapur, los Ministros decidieron establecer dos grupos de trabajo para ocuparse de manera más general de las relaciones entre comercio, por una parte, inversiones y políticas de competencia, por otra. Como resultado de esta conferencia podemos destacar el concepto de “política” de competencia incluye leyes en la materia, además de otras medidas destinadas a promover la competencia en la economía nacional, como la reglamentación sectorial y las políticas de privatización.

Acuerdos Comerciales Plurilaterales que únicamente son para los Miembros que los hayan aceptado, y son vinculantes para éstos. Los Acuerdos Comerciales Plurilaterales no crean obligaciones ni derechos para los Miembros que no los hayan aceptado. Art.2 párrafos 2 y 3 del Acuerdo por el que se establece la OMC www.wto.org.

⁹⁶ Witker, Jorge, *op .cit.* p.66-68, 167-168

Finalmente en diciembre de 1998, se publicó un informe detallado de las deliberaciones del Grupo sobre las cuestiones de referencia. En el informe se recogen las opiniones que expresaron los Miembros acerca de asuntos como la relación de apoyo recíproco entre la liberalización del comercio y la política de competencia, las categorías de prácticas anticompetitivas que pueden tener una repercusión desfavorable en el comercio internacional y en la inversión y las posibles contribuciones de las políticas de competencia al desarrollo económico.

Durante el periodo subsiguiente con la Conferencia Ministerial de Doha en el 2001 que culmina con la Conferencia Ministerial de Cancún en el 2003 se adoptan una serie de principios generales entre los que encontramos: La transparencia, la no discriminación y la equidad procesal y disposiciones sobre los cárteles intrínsecamente nocivos; modalidades de cooperación voluntaria; y apoyo para el fortalecimiento progresivo de las instituciones encargadas de la competencia en los países en desarrollo; también promueve la adopción de legislaciones internas sobre competencia en los países que aun no cuentan con una⁹⁷.

Aun es necesaria la cooperación internacional y llegar a acuerdos con mayor grado de compromiso por parte de los países que recurren en mayor medida a este tipo de prácticas para reducir su uso que aún sigue afectando al comercio internacional.

En seguida haremos un estudio sobre los Acuerdos de la OMC relacionados y que nos serán de utilidad para el estudio de las prácticas anticompetitivas en el caso del Aguacate Hass. Para efectos de nuestro de estudio, además de incluir los acuerdos ya mencionados también se hará referencia al Acuerdo sobre la Agricultura con la finalidad de conocer como esta regulado este tema en la esfera mundial ya que es uno de los puntos clave en el desarrollo del tema que nos aqueja.

⁹⁷ Informe 2003 del Grupo de Trabajo Sobre la Interacción entre comercio y política de Competencia al Consejo General, www.wto.org

2.3.1. Acuerdo sobre la Agricultura

Este acuerdo inicia con los compromisos de los países Miembros respecto a la Declaración de Punta del Este para con la agricultura. Su objetivo es establecer un sistema agropecuario equitativo y orientado al mercado, y que deberá iniciarse en un proceso de reforma mediante la negociación de compromisos sobre la ayuda y protección a la agricultura, que se efectúen de manera sostenida de un largo periodo acordado, como resultado de las cuales se corrijan y prevengan las restricciones y distorsiones en los mercados agropecuarios mundiales⁹⁸.

Este acuerdo se encuentra dividido en tres temas primordiales: acceso a los mercados, ayuda interna y competencia a las exportaciones, asimismo, se encuentra armonizado con el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

Acceso a los mercados: se refiere a las reducciones de los aranceles, salvo las disposiciones de salvaguardia especial del Artículo 5, ningún miembro adoptará ni restablecerá medidas del tipo de las que se ha prescrito se conviertan en derechos de aduana⁹⁹, (combate diversas restricciones comerciales que afectan las importaciones).

La Ayuda Interna: Combate subvenciones y otros programas, incluidos los que elevan o garantizan los precios al productor y los ingresos de los agricultores; establece la debida moderación, la ayuda interna esta permitida a través de la Medida Global de Ayuda (MGA) y Medida de Ayuda Equivalente, siempre y cuando cumplan ciertos requisitos, tales como no tener efectos de distorsión¹⁰⁰ de comercio ni en la producción o tenerlos en grado mínimo, para lo cual establece ciertos lineamientos en el cálculo de la ayuda interna (Anexo 3 y 4 del Acuerdo).

Competencia a las Exportaciones: Combate las subvenciones a las exportaciones y otros métodos utilizados para lograr artificialmente que las exportaciones sean competitivas;

⁹⁸ Párrafos 2 y 3 de Preámbulo del Acuerdo sobre la Agricultura, <http://docsonline.wto.org/>

⁹⁹ Artículo 4 del Acuerdo Sobre la Agricultura.

¹⁰⁰ El concepto de distorsión se utiliza mucho cuando se habla de comercio de productos agropecuarios. Fundamentalmente hay distorsión al comercio cuando los precios son más elevados o más bajos de lo normal y cuando las cantidades producidas, compradas y vendidas son también superiores o inferiores a las cifras normales, es decir, a los niveles que existirían normalmente en un mercado competitivo. (www.wto.org)

cada miembro se compromete a no conceder subvenciones a la exportación más que de conformidad con el Acuerdo mencionado¹⁰¹.

Este acuerdo no menciona ni se aplica a todos los tipos de subvenciones enumerados en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias solo aplica a las subvenciones a la exportación que son consideradas las más dañinas, no considera a las subvenciones en todas sus acepciones que también distorsionan el comercio internacional. A pesar de los compromisos contraídos en este acuerdo cabe mencionar que no son llevados a cabo del todo y esto lo podemos ver en los países desarrollados que proveen de altas subvenciones, como ejemplo, en el año 1997, los subsidios otorgados al sector fueron de 72 000 millones de dólares en la Unión Europea; 27 000 millones de dólares en Estados Unidos y solo de 2 400 millones de dólares en México, simplemente la diferencia del costo financiero que enfrentan nuestros productores con su contraparte estadounidense los pone en serias dificultades para competir¹⁰².

2.3.2. Acuerdo Sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias

Con el objeto de establecer una regulación para el uso de subvenciones, las cuales han sido utilizadas con la finalidad de obtener mayores ventajas competitivas de una forma desleal y arbitraria afectando a los países en desarrollo primordialmente.

Este Acuerdo tiene una doble función: somete a disciplina la utilización de subvenciones y reglamenta las medidas que los países puedan adoptar para contrarrestar los efectos de las subvenciones. Inicialmente este acuerdo considerará que existe subvención:

“a) 1) cuando haya una contribución financiera de un gobierno o de cualquier organismo público en el territorio de un Miembro (denominados en el presente Acuerdo "gobierno"), es decir:

i) cuando la práctica de un gobierno implique una transferencia directa de fondos (por ejemplo, donaciones, préstamos y aportaciones de capital) o posibles transferencias directas de fondos o de pasivos (por ejemplo, garantías de préstamos);

¹⁰¹ Artículo 8 del Acuerdo Sobre la Agricultura

¹⁰² Romero, Polanco, Emilio, “**Un Siglo de Agricultura en México**”, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, México, 2002, p.93

ii) cuando se condonen o no se recauden ingresos públicos que en otro caso se percibirían (por ejemplo, incentivos tales como bonificaciones fiscales);

iii) cuando un gobierno proporcione bienes o servicios -que no sean de infraestructura general- o compre bienes;

iv) cuando un gobierno realice pagos a un mecanismo de financiación, o encomiende a una entidad privada una o varias de las funciones descritas en los incisos i) a iii) supra que normalmente incumbirían al gobierno, o le ordene que las lleve a cabo, y la práctica no difiera, en ningún sentido real, de las prácticas normalmente seguidas por los gobiernos;

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

y b) con ello se otorgue un beneficio¹⁰³”.

De igual forma establece el concepto de subvención “específica”, es decir, una subvención exclusivamente destinada a una empresa o rama de la producción o a un grupo de empresas o ramas de la producción del país que la otorga. Solo las subvenciones específicas están sujetas a las disciplinas establecidas en el Acuerdo, pueden ser internas o subvenciones a la exportación.

Señala dos categorías de subvención con sus respectivas acciones para detectarlas, suprimirlas y según el caso sancionarlas ya sea por medio del Procedimiento de Solución de Diferencias de la OMC para tratar de lograr la supresión de la subvención o la eliminación de sus efectos desfavorables; en cuanto a las categorías de subvención establece las subvenciones prohibidas y las recurribles ya mencionadas en el inciso 2.1.2.2 de este trabajo, cabe mencionar que inicialmente contenía una tercera categoría: las subvenciones no recurribles (se consideran no recurribles las subvenciones que no sean específicas¹⁰⁴, para determinar si una subvención es específica se aplican los siguientes principios: cuando la autoridad otorgante, limite explícitamente el acceso a la subvención a determinadas empresas, tal subvención se considerará específica y cuando la autoridad otorgante, establezca criterios o condiciones objetivos que rijan el derecho a obtener la subvención y su cuantía, se considera que no existe especificidad, siempre que el derecho sea automático y se respeten tales criterios¹⁰⁵ y las subvenciones que no sean

¹⁰³ Artículo 1 del Acuerdo Sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, <http://docsonline.wto.org/>

¹⁰⁴ Artículo 8 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

¹⁰⁵ Artículo 2 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

específicas para actividades de investigación industrial y actividades de desarrollo pro-competitivas, asistencia para regiones desfavorecidas o ciertos tipos de asistencia para adaptar instalaciones existentes a nuevas leyes o reglamentos sobre el medio ambiente), que existió durante 5 años hasta el 31 de Diciembre de 1999 y no se mantuvo después¹⁰⁶.

En la parte V de este Acuerdo sobre la aplicación de medidas Compensatorias alude a la aplicación del art. VI del GATT de 1994, establece todo un procedimiento en el cual debe seguirse una investigación previa y determinar mediante las reglas del mismo acuerdo si el producto subvencionado causa o amenaza causar daño a la producción nacional. Un derecho compensatorio sólo permanecerá en vigor durante el tiempo y en la medida necesaria para contrarrestar la subvención que este causando daño¹⁰⁷. Cuando este justificado, las autoridades examinarán la necesidad de mantener el derecho en caso de que el daño continúe. Todo derecho compensatorio será suprimido, a más tardar, en un plazo de 5 años contados desde la fecha de su imposición¹⁰⁸.

Finalmente establece un Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias para realizar consultas sobre cualquier cuestión relacionada con el Acuerdo, el cual aplica a la producción agropecuaria e industrial.

En virtud de lo anterior, vemos que el presente Acuerdo aunque es un gran avance para el combate a las prácticas desleales en su categoría de subvenciones, no todos los países Miembros se apegan a sus normas y siguen aportando grandes subvenciones a su sector agropecuario e industrial dejando a este Acuerdo y a las políticas de competencia de la OMC en solo letras sin aplicación práctica o bien las encubren para que no puedan ser consideradas como tales.

2.3.3. Acuerdo sobre la Aplicación Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Con la entrada en vigor de este Acuerdo se buscó que las regulaciones sanitarias y fitosanitarias fueran objeto de de normas internacionales más claras, debiendo

¹⁰⁶ <http://www.wto.org>

¹⁰⁷ Artículo 21.1 del Acuerdo Sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, <http://docsonline.wto.org/>

¹⁰⁸ Witker, Jorge, Hernández, Laura, “**Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México**”, UNAM, III, 2da Ed, México, 2002, p.169

sustentarse en estándares internacionales bases científicas, a efecto de evitar que estas medidas constituyan barreras injustificadas al comercio¹⁰⁹.

Para sustentar lo dicho anteriormente el acuerdo tiene como uno de sus objetivos el de no impedir a ningún miembro adoptar ni aplicar las medidas necesarias para proteger la vida y la salud de las personas y los animales o para preservar los vegetales, a condición de que esas medidas no se apliquen de manera que constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre los miembros en que prevalezcan las mismas condiciones, o una restricción encubierta del comercio internacional¹¹⁰; además de la de fomentar la utilización de medidas sanitarias y fitosanitarias armonizadas entre los Miembros sobre la base de las normas, directrices y recomendaciones internacionales elaborados por las Organizaciones Internacionales competentes¹¹¹.

El Acuerdo es aplicable a todas las medidas sanitarias que puedan afectar directa o indirectamente al comercio internacional¹¹², decreta el derecho a adoptar las medidas sanitarias y fitosanitarias para proteger la vida de las personas, los animales y preservar los vegetales estas medidas solo se deben aplicar en cuanto sea necesario y deben estar basadas en principios científicos; no deben discriminar de manera arbitraria o injustificable, no se debe aplicar de manera que constituya una restricción encubierta del comercio internacional¹¹³.

El Acuerdo establece que las medidas sanitarias y fitosanitarias que adopten los miembros de la OMC deben estar sujetas a una evaluación adecuada a las circunstancias, de los riesgos existentes, tomando en cuenta técnicas de evaluación de riesgo elaboradas por las organizaciones internacionales¹¹⁴, se debe tomar en cuenta el posible perjuicio por pérdida de producción o ventas, los costos de control y

¹⁰⁹ *Ibid*, p.95

¹¹⁰ Párrafo 1 Preámbulo del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, <http://docsonline.wto.org/>

¹¹¹ Párrafo 6 Preámbulo del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, *Ibid*

¹¹² Artículo 1 del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

¹¹³ Artículo 2 del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

¹¹⁴ Artículo 5 del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

erradicación¹¹⁵, estas medidas no deben “entrañar” un grado de restricción del comercio mayor del requerido.

El Acuerdo también denota ciertos lineamientos para designar que determinada zona geográfica es apta para producir cultivos de exportación con las medidas fitosanitarias adecuadas sin el peligro de causar daño a la salud del país miembro importador, me refiero a las llamadas zonas libres de plagas o enfermedades y zonas de escasa prevalencia de plagas o enfermedades, sin embargo, en algunos casos, este lineamiento no es del todo seguro ya que las plagas y las enfermedades pueden rebasar las fronteras, por ejemplo, cuando no se conoce la cura se corre el riesgo de una rápida dispersión o bien si estas plagas y enfermedades superan los niveles de control de un Estado para evitar la propagación o bien para acabar con ellas, tal es el caso de la gripe aviar.

El acuerdo también contiene prescripciones en materia de transparencia. Los países en desarrollo miembros tienen que gozar de un trato especial y diferenciado, es decir, al elaborar y aplicar las medidas sanitarias y fitosanitarias se tendrán en cuenta las necesidades especiales de estos países y especialmente de los menos desarrollados¹¹⁶. Con respecto a la solución de controversias desprendidas de este acuerdo son resueltas por medio del Entendimiento Sobre Solución de Diferencias. Para la administración de este Acuerdo se establece un “Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias”, el cual desempeña funciones necesarias para aplicar las disposiciones del presente acuerdo, brindará un foro para celebrar consultas, examinar cuestiones con posibles efectos sobre el comercio, mantener contactos con otras organizaciones competentes y supervisar el proceso de armonización internacional¹¹⁷.

2.3.4. Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio

Tiene como antecedente el Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, elaborado bajo el GATT del 47, el Acuerdo actual esta destinado a ampliar y clarificar el Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio concluido en la Ronda de Tokio.

¹¹⁵ Artículo 5.3 del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

¹¹⁶ Artículo 10 del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

¹¹⁷ <http://www.wto.org>, *op .cit.*

Este Acuerdo establece los principios generales que deben normar las actividades de los gobiernos de los países miembros, encaminados a la elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos y normas, así como procedimientos de evaluación de conformidad con los reglamentos y las normas técnicas aplicados por las instituciones del gobierno central¹¹⁸. En él, se trata de conseguir que ni los reglamentos técnicos y normas ni los procedimientos de prueba y certificación creen obstáculos innecesarios al comercio. Sin embargo, reconoce que los países tienen derecho de establecer los niveles que estimen apropiados para la salud y la vida de las personas y de los animales así como su preservación¹¹⁹.

Tal y como lo señala el artículo 2.1 del Acuerdo, se estipula que con respecto a los reglamentos técnicos, se dé a los productos importados del territorio de cualquiera de los Miembros un trato no menos favorable que el otorgado a los productos similares de origen nacional y originarios de cualquier otro país. Los reglamentos técnicos no se mantendrán si las circunstancias que dieron lugar a su adopción ya no existen o bien atenderse de una manera menos restrictiva¹²⁰.

Este Acuerdo contiene un apartado respecto a la conformidad con los reglamentos técnicos y normas en el cual se establecen procedimientos de evaluación de la conformidad aplicados por instituciones del gobierno central, por instituciones públicas locales y por las instituciones no gubernamentales, es decir, ciertos lineamientos en los que si se exige una declaración positiva de conformidad con los reglamentos técnicos o las normas cumplan con ciertas disposiciones como la de no crear obstáculos innecesarios al comercio internacional siendo más estrictos de lo necesario¹²¹.

Además de que debe existir un servicio de información sobre los reglamentos, técnicos y normas¹²², también se obliga proveer de asistencia técnica para la elaboración de reglamentos técnicos, creación de instituciones con actividades de normalización¹²³, etc.

¹¹⁸ Witker, Jorge, *op .cit.* p.103

¹¹⁹ <http://www.wto.org>, *op .cit*

¹²⁰ Artículo 2.3 del Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, <http://docsonline.wto.org/>

¹²¹ Artículo 5.1.2 del Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.

¹²² Artículo 10 del Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.

¹²³ Artículo 11 del Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.

Se establece un Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio para regular el funcionamiento del Acuerdo, para la solución de diferencias se llevará a cabo bajo los auspicios del Órgano de Solución de Diferencias¹²⁴. Figura en el anexo del Acuerdo un Código de buena conducta para la elaboración, adopción y aplicación de normas por las instituciones de normalización, abierto a la aceptación por las instituciones tanto del sector público como del sector privado¹²⁵.

Las Organizaciones Internacionales no deben responder a los intereses de las Potencias Económicas, los países subdesarrollados tienen la obligación de buscar los foros de negociación en las mismas con el fin de lograr un comercio internacional más justo, deben aprovechar los Acuerdos firmados a favor de suprimir el uso de las prácticas anticompetitivas que causan el deterioro de las economías de los países en vías de desarrollo con el cierre de pequeñas y medianas empresas, el abandono de sectores clave como la agricultura, por no contar con suficientes recursos para competir con las compañías transnacionales. La liberación del comercio internacional en el que el mundo esta inmerso es un hecho irreversible por lo que se debe aprovechar al máximo estos instrumentos jurídicos con la finalidad de lograr el bienestar a cada uno los habitantes del planeta.

La manera de aprovechar todo este instrumental jurídico es participando de forma activa en los foros y conferencias internacionales con la finalidad de realizar y negociar propuestas que fortalezcan e implanten políticas y leyes de competencia que sirvan y se adecuen a las necesidades sobre todo de los países en desarrollo, así como hacer válidos todos los acuerdos que ayuden a evitar el uso de prácticas anticompetitivas.

En México la tasa de crecimiento de las investigaciones en materia de dumping y subvención adquirió particular relevancia en el periodo 1992-1993 cuando alcanzó 45 investigaciones por año contra 11 anuales que se registraron durante 1987-1991¹²⁶, cabe mencionar que se debe a la etapa de transición de apertura económica mexicana, sin embargo, ante esta apertura, surge la necesidad de contar con estos mecanismos. En el

¹²⁴ Artículo 13 y 14 del Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.

¹²⁵ <http://www.wto.org>, *op .cit*

¹²⁶ Báez López, Gustavo, “México y el sistema contra prácticas desleales de comercio internacional”, Comercio Exterior; México, Septiembre 2001, Vol.51, Num.9, p.809.

marco de la integración regional, concretamente refiriendo al TLCAN, hasta agosto de 2000 se había iniciado un total de 69 casos conforme a su capítulo XIX, quince iniciados para revisar decisiones de las autoridades mexicanas, 36 para revisar decisiones de las autoridades estadounidenses y 18 para revisar decisiones de las autoridades del Canadá¹²⁷, aun a pesar de que estas prácticas se siguen utilizando, se le ha dado un continuo uso al sistema para la resolución de controversias del TLCAN.

2.4. Las Prácticas Anticompetitivas de Comercio Internacional en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

Como uno de los modelos más representativos en la formación de bloques regionales de corte económico principalmente, encontramos al Tratado de Libre Comercio de América del Norte resultado de los procesos de expansión de mercados y con la intención formal de facilitar el acceso a estos últimos.

Instancias como el TLCAN y el GATT (actualmente la OMC), más que instrumentos para reducir las barreras al comercio, lo son para reducir barreras al movimiento del capital. Es decir, que la libertad para mover al capital es lo que se nos presenta como “libertad de comercio”, sus defensores reclaman que, a escala mundial los gobiernos renuncien a toda acción que “interfiera” con la dinámica de maximización de utilidades del mercado; y que sea un facilitador de esta tarea.

Cabe mencionar la declaración de Carla Hills, representante de Estados Unidos durante la negociación del TLCAN y del GATT, comprueban que no es el libre comercio sino los intereses del gran capital lo que está en juego: “Queremos que las grandes empresas – dice- puedan hacer inversiones en otros países sin que se les pida aceptar un socio nacional, exportar parte de su producción, usar materiales locales o someterse a una docena de otras restricciones¹²⁸”.

Sin duda alguna nos queda clara esta afirmación y los intereses en juego al firmar e integrar este tipo de acuerdos regionales tanto los de las empresas transnacionales como los de los gobernantes de cada Estado. Las prácticas anticompetitivas son el resultado de

¹²⁷ López Ayllón, Sergio, Vega Canovas, Gustavo, *op .cit.* p.212

¹²⁸ Aguilar, Monteverde, Alonso, *op .cit.* p.176, 178.

toda esa gama de intereses que buscan maximizar sus ganancias cediendo lo menos posible y en varias ocasiones tampoco se respetan los principios de la libre competencia.

El bloque regional formado por Canadá, Estados Unidos y México se ha caracterizado por contar con dos economías que poseen similares condiciones de competencia, es decir, Estados Unidos y Canadá, y por la entrada de México, un país con mucho menor nivel de desarrollo, que no se encuentra en igualdad de competencia con sus socios, en adición a esto, la mal planeada y precipitada inserción a la versión actualizada del “libre comercio”, también ha provocado la desigualdad en la competencia.

El TLCAN es el “espacio” en el que se desenvuelve nuestro estudio de caso, por lo que creo pertinente realizar una rápida reseña de este Tratado y posteriormente estudiar el marco jurídico en cuanto a competencia y prácticas anticompetitivas, es importante conocer la estructura del mismo y las normas que lo rigen con el objeto de poder ubicar en la realidad si estas leyes resultan útiles para resolver las controversias que surjan a raíz del libre comercio entre estos tres Estados.

2.4.1. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Ya en 1990, el gobierno de George Bush argumentó que Estados Unidos tenía nuevas prioridades en América Latina: estimular el crecimiento y el desarrollo económicos en la región. Para apoyarlo, en junio de ese mismo año, Bush formuló la iniciativa de las Américas, cuyo resultado concreto más importante habría de ser el TLCAN.

El primer esfuerzo considerable en pro de un tratado de libre comercio entre México y Estados Unidos no fue del gobierno mexicano ni de grupos de interés en el país vecino, sino del Ejecutivo y del Congreso estadounidenses. A finales de los años setenta, después de las dos crisis petroleras, por primera vez ciertos líderes políticos de EE.UU. propusieron a México un acuerdo del tipo mencionado, en un esfuerzo por asegurar el acceso de la gran potencia a los “recién descubiertos” recursos petroleros mexicanos. Sin

embargo, ninguna de las dos partes deseaba un tratado como tal¹²⁹, no obstante, se observa la intención de EE.UU. por lograr un mayor control sobre México y sus recursos a través de la institucionalización, que más tarde se cristaliza en el TLCAN.

En 1988, Estados Unidos y Canadá firmaron un Tratado de Libre Comercio, el TLCEUC, este incluía aspectos muy novedosos, tales como liberalización sustancial del comercio agrícola, garantía de un trato nacional para empresas de servicio, movilidad de hombres de negocio y profesionales, establecimiento de mecanismos de solución de controversias entre otros. En noviembre 1987, México firmó un Acuerdo Marco con Estados Unidos para facilitar el acceso a ambos mercados, y, para octubre de 1989 con nuevas administraciones en ambos países (George Bush en EE.UU. y Carlos Salinas de Gortari en México), se firmó otro acuerdo para facilitar el comercio y las inversiones.

Las negociaciones formales para la firma del TLC se iniciaron el 12 de junio de 1991 en Toronto Canadá y, tras una serie de largas y complejas conversaciones concluyeron en agosto de 1992. El TLCAN fue firmado el 17 de Diciembre de 1992¹³⁰.

Varios fueron los factores que encausaron la firma del TLCAN, entre los internos podemos mencionar: la crisis de la deuda externa mexicana, las recurrentes crisis económicas, para consolidar la legitimidad del ascenso al gobierno del ex presidente Carlos Salinas, el desgaste del llamado sistema de sustitución de importaciones; y, entre los factores externos: la baja del precio internacional del petróleo, la recesión de Estados Unidos, para crear un contrapeso al constante desarrollo de la Unión Europea, la creciente globalización de la economía, las presiones de grandes potencias porque los países en vías de desarrollo liberalizaran su economía para tener mayor acceso a sus mercados.

Tanto en México como en Estados Unidos hubo grandes debates en cuanto a la firma del TLCAN; en México, por una parte, los mas interesados y con opiniones positivas eran los grandes empresarios y el gobierno de aquella época; y en Estados Unidos, de igual forma

¹²⁹ Mabire, Bernardo (coord), Ortega, Ortiz, Reynaldo, Yunuén, **“México-Estados Unidos-Canadá 1997-1998”**, Las Relaciones México-Estados Unidos y la Génesis del Tratado del Libre Comercio de América del Norte, COLMEX, México, 2000, p. 24, 31-32.

¹³⁰ Roy, Joaquín, Domínguez Rivera, Roberto, Velásquez Flores, Rafael (coords.), **“Retos e interrelaciones de la integración regional: Europa y América”**, Capítulo 8: Orígenes, objetivos y estructura institucional del TLCAN, Plaza y Valdés editores, México, 2003, p.221-222.

se dividieron las opiniones, los sindicatos no estaban de acuerdo con el TLCAN por sus intereses particulares, así como algunos miembros del Congreso estadounidense por lo que el gobierno salinista tuvo que realizar labores de cabildeo.

Como resultado de la voluntad de las minorías más poderosas, el TLCAN finalmente entra en vigor el 1ro de Enero de 1994, tiene como objetivos principales: 1) Eliminar barreras al comercio, 2) promover condiciones para una competencia justa (una competencia justa en los términos ya definidos, es decir, tener un niveles de competencia similares ya que de haber total igualdad de competencia esta desaparecería), 3) incrementar las oportunidades de inversión, 4) Establecer procedimientos eficaces para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, 5) Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral¹³¹.

Este Tratado esta compuesto por el Preámbulo, 22 capítulos agrupados en 8 partes, incluye aspectos que están armonizados con los principios de la OMC como el trato nacional, trato de la nación más favorecida y transparencia en los procedimientos. Asimismo, cuenta con dos Acuerdos paralelos: Los Acuerdos Norteamericanos Sobre Cooperación Ambiental (ACAAN) y Los Acuerdos Norteamericanos Sobre Cooperación Laboral (ACLAN).

El principal Órgano del Tratado de referencia es la Comisión de Libre Comercio compuesta por secretarios de Estado de los tres países, sus funciones consisten en supervisar la puesta en marcha del TLCAN y su elaboración futura, proveer buenos oficios y mecanismos de consulta para la elaboración de disputas, vigilar las actividades de los diferentes comités y grupos de trabajo creados por el TLCAN. En relación con los asuntos relativos a las medias antidumping y de subsidios e impuestos compensatorios, se establecieron paneles binacionales integrados por dos representantes de cada país y un quinto seleccionados por consenso al azar, quienes revisarán las sentencias que se hubieran dictado en estas materias para asegurar que las autoridades de los países importadores hayan aplicado justamente sus leyes nacionales¹³².

¹³¹ “**Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Resumen)**”, Comercio Exterior, México, Septiembre 1992, p.8

¹³² Bizberg, Ilán (comp.), Vega Canovas, Gustavo, *op .cit.*p.187

La Comisión del TLCAN no tiene prerrogativas para tratar asuntos más allá de la integración económica. El TLCAN está basado en una “confederación” entre soberanías independientes cada una manteniendo autonomía en su autoridad política con algunos límites impuestos por el tratado, es decir, el proceso de decisión del TLCAN se circunscribe al poder que los ministros de comercio de los países miembros le confieren a la Comisión.

Las otras estructuras institucionales del TLCAN son: la Comisión para la Cooperación Laboral (CCL), la Comisión para la Cooperación Ambiental (CCA), la Comisión de Cooperación Ecológica Fronteriza (COCEF), y el Banco de Desarrollo de América del Norte (BANDAN) creadas a partir de los Acuerdos Paralelos antes mencionados¹³³.

En virtud de lo anterior, a pesar de que este tratado abrió las puertas al libre comercio del mercado mexicano hacia el estadounidense y al canadiense, de igual forma, México lo hizo hacia estos países sin tener los elementos suficientes en cuestión de tecnología, además sin contar con los cambios en políticas económicas y sociales a largo plazo que pudieran reactivar los sectores económicos (agricultura, ganadería, pesca, industria automotriz, petrolera, etc.), como resultado tenemos la falta de competitividad y, por consiguiente la quiebra de pequeñas y medianas empresas, la pérdida de empleos y la agudización de los problemas sociales como la pobreza, la delincuencia, la migración, etc. En adición, México se convirtió en el segundo proveedor comercial de EE.UU. con lo que consolidó a un más su dependencia con este país, hoy día pasa al tercer sitio después de Canadá y China.

Asimismo, el Tratado no cuenta con una estructura institucional vinculadora capaz de garantizar el comercio justo y un proceso de integración regional, no sólo para eliminar los obstáculos al comercio y el proteccionismo sino que debe garantizar que con la creación de esta zona de libre comercio exista un beneficio mutuo de las tres partes y de sus habitantes.

¹³³ Roy, Joaquín, Domínguez Rivera, Roberto, Velásquez Flores, Rafael (coords), *op .cit.* p.228

Desde el punto de vista estadounidense, el TLCAN continúa sirviendo como un mecanismo para contrapesar la expansión de la Unión Europea además para tener un mayor acceso a los mercados, no solo el mexicano sino a los de América Latina, ya que, por su ubicación geográfica, esta región no solamente es el mercado más cercano de Estados Unidos, sino también es la zona en la que se ha apoyado en su disputa con la Unión Europea y Japón por ser el escenario principal de acumulación de capital, no solamente ha sido una lucha de corte económico, sino además forma parte de su estrategia de seguridad nacional por tener fronteras comunes o cercanas, porque al tener un control sobre América Latina, Estados Unidos fortalece su zona de influencia y asegura su mercado.

Como último punto, cabe señalar que mientras en México el TLCAN es considerado como un *Tratado* en Estados Unidos se le da el tratamiento de *Agreement*, con lo cual se le asigna una jerarquía “inferior” a la de las leyes internas, por lo que en caso de contradicción prevalecerá la ley sobre el tratado; a diferencia del sistema jurídico mexicano donde no se hace distinción alguna entre acuerdos, convenios o tratados ya que, independientemente de la denominación que adquieran, todos deben ser ratificados por la mayoría simple del Senado y se consideran ley suprema¹³⁴.

2.4.2. Marco jurídico del TLCAN en materia de Competencia y Prácticas Anticompetitivas

Las relaciones entre México y Estados Unidos se han caracterizado por la asimetría en las economías de cada uno, por la creciente dependencia de México hacia EE.UU. al concentrar la mayoría de sus exportaciones hacia ese país, y por supuesto, la vecindad existente hace la relación una prioridad en la política exterior de México y un asunto de la seguridad nacional (interna) para Estados Unidos

Con la entrada del TLCAN se acordó la eliminación de los aranceles en un periodo de 10 a 15 años, además de la eliminación barreras de cualquier tipo impuestas por los

¹³⁴ Witker; Jorge, “Derecho de la Competencia en América”, Capítulo 6: Panorama del Derecho de la Competencia en el Área de Libre Comercio Americana (ALCA), Fondo de Cultura Económica, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Chile, 2000, p.304

gobiernos, por estas razones debe existir una regulación sobre competencia con el fin de que la apertura comercial no afecte a sus signatarios.

Un sistema económico en el que no exista una adecuada regulación de competencia puede permitir e incluso fomentar la realización de ciertas actividades o prácticas anticompetitivas por parte de las empresas, a efecto de adquirir o ejercer poder sobre el mercado, lo que ocasionaría que los logros obtenidos a través de la apertura se desvanezcan resultando perjudicados los consumidores¹³⁵.

En el TLCAN la regulación en materia de competencia la localizamos en su capítulo XV (contiene aspectos sobre competencia y prácticas anticompetitivas), la solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias; en el capítulo XIX, las disposiciones institucionales y los procedimientos para la solución de controversias; en el capítulo XX los cuales señalaremos a continuación. Asimismo, estudiaré los capítulos del presente tratado relacionados con las prácticas restrictivas como lo son el capítulo IX sobre las medidas relativas a la normalización y el capítulo VII sobre el sector agropecuario y su apartado sobre medidas sanitarias y fitosanitarias.

Cabe hacer referencia al artículo 309 del TLCAN en donde estipula que ninguna de las partes podrá adoptar o mantener ninguna prohibición, ni restricción a la importación de cualquier bien de otra parte o a la exportación o venta para exportación de cualquier bien destinado al territorio de otra parte excepto lo previsto en el art. XI del GATT¹³⁶ (que prohíbe el uso gubernamental de la mayoría de las restricciones y prohibiciones cuantitativas de importación y exportación), ciertamente este artículo impide la utilización de las prácticas restrictivas pero no es muy explícito.

Por otra parte, México y Estados Unidos suscribieron el Acuerdo de Cooperación en Competencia Económica entre México y Estados Unidos, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 24 de enero de 2001, establece un régimen detallado de cooperación y asistencia mutua que regula las siguientes disciplinas: a) notificación de cualquier actividad que afecte los intereses importantes de la otra parte; b) cooperación en la

¹³⁵ Witker, Jorge, “**Derecho de la Competencia Económica en el TLCAN**”, Editorial Porrúa, UNAM, México, 2003, p.169.

¹³⁶ Artículo 309 TLCAN, <http://www.iadb/intal/tratados/nafta.htm>

ejecución, la cual requiere que las partes asistan en la obtención de pruebas y testigos proporcionen información sobre las actividades de ejecución; c) coordinación con respecto a otros asuntos; d) cooperación con respecto a actividades anticompetitivas en el territorio de una parte que afecten adversamente los intereses de otra parte, e) evasión de conflictos, las partes reconocen que los intereses importantes de la otra parte pueden ser afectados por las actividades de ejecución de la otra parte y se comprometen a considerar los mismos con miras a minimizar cualquier efecto adverso; f) cooperación técnica; g) consultas y h) reuniones periódicas¹³⁷.

2.4.2.1. Capítulo XV del TLCAN

El capítulo XV del TLCAN acerca de la política en materia de competencia, monopolios y empresas de Estado establece que cada una de las partes adopte o establezca medidas que prohíban prácticas de negocios contrarias a la competencia y emprenda medidas que procedan al respecto¹³⁸, asimismo, reconoce la importancia de la cooperación y la coordinación entre autoridades para impulsar la legislación en materia de competencia en la zona de libre comercio¹³⁹.

Cabe mencionar que este primer artículo resulta ser impreciso en su contenido y poco claro respecto a lo que se refiere con “prácticas de negocios contrarias a la competencia”, además de los monopolios los cuales menciona en el siguiente artículo no señala otras prácticas anticompetitivas sobre todo del tipo restrictivo.

Este capítulo no establece procedimiento alguno de solución de controversias, sino por el contrario, expresamente prohíbe a las partes recurrir a los procedimientos de solución de controversias del tratado¹⁴⁰.

En su artículo 1502 insta ciertos parámetros para autorizar un monopolio entre ellos: que cada una de las partes podrá asegurarse mediante el control reglamentario, la supervisión administrativa que cualquier monopolio de propiedad privada o

¹³⁷ González de Cossío, Francisco, *op .cit.* p.340-341

¹³⁸ Artículo 1501.1 TLCAN, <http://www.iadb/intal/tratados/nafta.htm>

¹³⁹ Artículo 1501.2 TLCAN.

¹⁴⁰ Artículo 1501.3 TLCAN.

gubernamental actúe de manera que no sea incompatible con las obligaciones de la Parte derivadas del Tratado, que otorgue trato no discriminatorio a la inversión, a los bienes y a los proveedores de servicios de otra Parte, que no utilice su posición monopólica para llevar a cabo prácticas contrarias a la competencia en un mercado no monopolizado en su territorio que afecten desfavorablemente la inversión de un inversionista de otra Parte¹⁴¹.

Las empresas del Estado están sujetas a supervisión administrativa con el fin de que no actúen de manera incompatible con las obligaciones del tratado específicamente se refiere a los capítulos XI de Inversión y el XIV de servicios financieros, además de aplicar un trato no discriminatorio a las inversiones de otra parte¹⁴².

El artículo 1504 establece un Grupo de Trabajo en materia de comercio y competencia que presenta informes y recomendaciones a la Comisión del TLCAN.

Según lo analizado en el presente capítulo únicamente se limita a mencionar que cada parte adopte medidas que prohíban “las prácticas de negocios contrarias a la competencia” pero no establece ningún mecanismo para suprimirlas, en adición, solo se circunscribe a hablar sobre monopolios y omite otras prácticas anticompetitivas.

2.4.2.2. Capítulo IX del TLCAN

La tercera parte del TLCAN sobre Barreras Técnicas al Comercio abarca únicamente el capítulo IX sobre Medidas relativas a normalización, cabe hacer la aclaración que el presente capítulo está armonizado con el Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC.

Establece el derecho de las Partes de adoptar medidas relativas a normalización o cualquier medida de seguridad o protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal, del medio ambiente, o del consumidor¹⁴³, se estipula otorgar trato no

¹⁴¹ Artículo 1502 incisos a, c y d TLCAN.

¹⁴² Artículo 1503 TLCAN.

¹⁴³ Artículo 904.1 del TLCAN.

discriminatorio en cuanto a las medidas de normalización además de que la adopción de estas medidas no debe crear obstáculos innecesarios al comercio¹⁴⁴.

En su artículo 907, autoriza a llevar a cabo evaluaciones de riesgo, sin embargo, se debe evitar distinciones arbitrarias o injustificables entre bienes y servicios similares en el nivel de protección que considere apropiado, si tales distinciones están fundamentadas en información insuficiente, si tienen por efecto una discriminación arbitraria o injustificable, si constituyen una restricción encubierta al comercio, si se discriminan bienes o servicios similares para el mismo uso de conformidad con las mismas condiciones el mismo nivel de riesgo y que otorguen beneficios similares.

Además incluye ciertos lineamientos para la notificación y suministro de información al proponer la adopción o la modificación del algún reglamento técnico¹⁴⁵, así como el establecimiento de centros de información para resolver dudas y proporcionar la documentación a las medidas de normalización adoptadas o propuestas, a la participación de las partes en organismos de normalización y sistemas de evaluación de conformidad y riesgo¹⁴⁶, sin embargo, las partes no tienen la obligación de dar información detallada o que perjudique los intereses comerciales de empresas determinadas¹⁴⁷.

El capítulo establece un Comité de Medidas Relativas a Normalización, el cual tiene como funciones: dar seguimiento a la aplicación y administración del capítulo, facilitar el proceso para hacer compatibles las medias de normalización, ofrecer un foro para consulta, incluidas recomendaciones y asesoría técnica, fortalecer la cooperación en el desarrollo, aplicación y cumplimiento de estas medidas¹⁴⁸.

Cuenta con tres anexos referentes a las definiciones, grupos de expertos y código de buena conducta para la elaboración, adopción y aplicación de las normas.

A pesar de que el tratado cuenta con este capítulo para evitar el uso de este tipo de prácticas restrictivas no se aplican para la Sección B del Capítulo VII sobre Medidas

¹⁴⁴ Artículo 904.4 del TLCAN.

¹⁴⁵ Artículo 909 del TLCAN.

¹⁴⁶ Artículo 910 del TLCAN.

¹⁴⁷ Artículo 912 del TLCAN.

¹⁴⁸ Artículo 913 del TLCAN.

Sanitarias y Fitosanitarias que estudiaremos en el punto 2.5.1, veremos que tanto puede afectar esta disposición y sus contradicciones, por el momento solo mencionaremos que los Acuerdos sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias junto con el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio se encuentran armonizados.

2.4.2.3. Capítulo XIX y XX del TLCAN

El capítulo XIX tiene como origen el Tratado firmado por Canadá y Estados Unidos, el compromiso se alcanzó en forma de un mecanismo de paneles binacionales para revisar las controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias. Durante las negociaciones, las partes fueron incapaces de acordar cambios a su legislación contra prácticas desleales de comercio. Por ello conservaron sus leyes nacionales contra discriminación de precios y los subsidios, así como sus procedimientos de investigación¹⁴⁹. Al momento que el TLCEUC fue negociado se asumió que el capítulo XIX era *sui generis* y no sería apropiado para incluirse ni en el GATT no en ningún otro acuerdo comercial. En la negociación del TLCAN, México buscó acceso al mecanismo del capítulo XIX para fortalecer la seguridad de acceso a los mercados de sus socios comerciales, especialmente Estados Unidos, evitando que los beneficios de la liberación fuera minado por las acciones antidumping o de cuotas compensatorias.

Una vez que se firmó el TLCAN el capítulo XIX no perdió su objetivo de regular el procedimiento de solución de controversias en materia de prácticas desleales. Una controversia que se presente en el ámbito del TLCAN puede ser resuelta conforme a la legislación y procedimientos nacionales, o mediante el procedimiento de revisión ante un panel, el cual excluye los procedimientos internos de revisión, es decir, se puede optar por uno u otro. La capacidad para solicitar las revisiones ante panel correspondiente a los

¹⁴⁹ Thomas, J.C, López-Ayllon, Sergio, “**El Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte: desafíos en la interpretación de los tratados internacionales y en la reconciliación del civil law en la zona de libre comercio**”, Revista de Derecho Privado, Num.20, Año 7, México, Mayo-Agosto, 1996, p.44-45

gobiernos quienes solicitan a nombre de los interesados el establecimiento de un panel binacional¹⁵⁰.

En cuanto a la aplicación de la legislación de cada país parte, el artículo 1902 reserva el derecho de aplicar sus disposiciones jurídicas en materia de cuotas antidumping y compensatorias a los bienes que se importen de territorio de cualquiera de las otras Partes. De la misma manera, establece lineamientos en caso de que uno de los Estados cambie su legislación con la finalidad de no afectar a las partes contratantes, cabe hacer la aclaración que las reformas deben ser compatibles con los Acuerdos de la OMC que contemplan las cuotas antidumping y compensatorias¹⁵¹. Dicha reforma también se puede someter a un panel binacional con el objeto de verificar que la reforma se apegue a este capítulo, además de que no tenga el efecto o la función de revocar una solución previa de un panel¹⁵².

El artículo 1904, contempla el procedimiento para la solución de controversias que se susciten por la determinación de medidas antidumping y cuotas compensatorias que haga la autoridad investigadora de alguno de los tres países que forman parte del TLCAN, de los mecanismos previstos en el capítulo XIX, este es el más importante siendo el corazón mismo del sistema¹⁵³.

El artículo mencionado sostiene que una Parte implicada puede solicitar que el panel revise, con base al expediente administrativo, una resolución definitiva sobre cuotas antidumping y compensatorias emitida por una autoridad investigadora competente de una Parte importadora, para dictaminar si esa resolución estuvo de conformidad con las disposiciones jurídicas en materia de cuotas antidumping y compensatorias de la Parte importadora¹⁵⁴.

¹⁵⁰ Witker; Jorge, "Derecho de la Competencia en América", Capítulo 6: Panorama del Derecho de la Competencia en el Área de Libre Comercio Americana (ALCA), Fondo de Cultura Económica, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Chile, 2000, p.308

¹⁵¹SECOFI, UPCI (Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales), "**Instrumentos Jurídicos Fundamentales. Sistema mexicano de Defensa contra las Prácticas desleales de Comercio Internacional**", Capítulo XIX del TLCAN art.1902.2 d, México, 1998, 365 p.268

¹⁵² Artículo 1903.1 a y b TLCAN.

¹⁵³ Uruchurtu Chavarín, Gustavo, "**Revisión de resoluciones definitivas en materia de prácticas ante paneles binacionales del TLCAN**", Nuevo Consultorio Fiscal, Jurídico y Laboral, Contable y Financiero, Num. 235, México, Junio 1999, p.78.

¹⁵⁴ Artículo 1904.2 TLCAN.

Según el Anexo 1901.2 los paneles binacionales se conforman por dos panelistas de cada una de las partes implicadas, dentro de un plazo no mayor a 55 días a partir de la solicitud de integración de un panel, las Partes implicadas deberán convenir en la selección de un quinto panelista, posteriormente se nombra a un presidente de entre los 5 ya seleccionados. El panel adoptará sus decisiones por mayoría, sobre las bases de los votos de todos los miembros del panel, los panelistas emitirán un fallo escrito, mismos que están sujetos a un compromiso de confidencialidad.

Para dictar su fallo definitivo el panel tendrá el plazo de trescientos quince días, contados desde la fecha en que se presenta la solicitud de integración del panel. El fallo emitido por un panel tiene el carácter de final y definitivo y, por tanto, resuelve la controversia entre los gobiernos y los particulares contendientes¹⁵⁵.

También se prevé de un mecanismo de salvaguarda a través de un comité especial, diseñado para solucionar aquellas situaciones en que la aplicación de la legislación interna menoscaba o impide el funcionamiento de los paneles ordinarios¹⁵⁶. De acuerdo al artículo 1905 un país signatario podrá solicitar que un Comité especial determine si la aplicación de la ley de uno de los países miembros ha: impedido la integración de un panel, ha impedido que un panel dicte un fallo definitivo o le ha negado fuerza y efecto obligatorio, o no ha concedido la oportunidad de revisión de una resolución definitiva por un tribunal que examine los fundamentos de la resolución y si éstas han aplicado adecuadamente las disposiciones jurídicas de cuotas antidumping y compensatorias¹⁵⁷.

Si el comité concluye que se incurre en algunos de los supuestos previstos, los países involucrados iniciarán un proceso de consultas para solucionar el asunto. Si no logran llegar a un acuerdo, el país reclamante podrá suspender la operación del sistema de paneles o suspender otros beneficios derivados del TLCAN.

¹⁵⁵ Witker, Jorge, *op .cit.* p.309

¹⁵⁶ Uruchurtu Chavarín, Gustavo, *op .cit.* p.79

¹⁵⁷ Artículo 1905.1 incisos a, b, c, d TLCAN.

El capítulo XX del TLCAN en su Sección B estipula los métodos para la prevención o solución de controversias entre las partes relativas a la aplicación o interpretación del tratado¹⁵⁸.

Dentro del ámbito de la prevención se encuentran procedimientos de buenos oficios, conciliación y mediación a cargo de la Comisión del Libre Comercio (art.2007). Los procedimientos preventivos inician mediante consultas respecto de cualquier medida adoptada o en proyecto, o cualquier otro asunto que pudiera afectar el funcionamiento del tratado¹⁵⁹, tales consultas se efectuarán a través del Secretariado de la Comisión.

Salvo el caso de bienes agropecuarios perecederos que amerita que las consultas se inicien dentro de 15 días a partir de la entrega de solicitud correspondiente, los plazos para el resto de las consultas será de 30 días después de la entrega de solicitud a la contraparte para consultas o de 45 días en el caso que se hayan solicitado consultas subsecuentes (2007.1)¹⁶⁰.

Si después de la intervención de la Comisión de Comercio no se logra una resolución mutuamente satisfactoria, cualquier país involucrado podrá solicitar el establecimiento de un tribunal que considere la controversia¹⁶¹. En relación a lo dispuesto en el presente tratado y en la OMC, podrán resolverse en uno u otro foro, a elección de la parte reclamante, si se desea que la controversia se resuelva ante la OMC se le tiene que notificar por escrito, si las partes consultantes no llegan a un acuerdo, la controversia se solucionará según los lineamientos del TLCAN¹⁶².

Existen ciertas disposiciones en relación a las controversias que surjan con respecto al capítulo VII sección B sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias o en

¹⁵⁸ Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Texto Oficial, SECOFI, México, 1993, artículo 2004 p.557

¹⁵⁹ Artículo 2006 TLCAN.

¹⁶⁰ Pereznieta, Castro, Leonel, “**Algunos aspectos del sistema de solución de controversias en el Tratado Norteamericano de Libre Comercio**”, Relaciones Internacionales, Num. 58, México, Abril-Junio, 1993, p.74

¹⁶¹ Gómez Lara, Cipriano, “**Solución de controversias en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte**”, Rivista di diritto Dell'integrazione e unificazione del Diritto in Europa e in América Latina, Italia, 2000, p.56

¹⁶² Artículo 2005.1 y 2 TLCAN.

relación con el capítulo IX sobre Medidas relativas a la normalización: sobre medidas que una parte adopte para la protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal y que den lugar a cuestiones de hecho relacionadas con el medio ambiente, la salud, la seguridad o la conservación, en caso de que la parte demandada solicite por escrito que el asunto se examine conforme al Tratado, la parte reclamante solo lo podrá hacer de esta manera¹⁶³.

Una vez que se agotan los recursos de solución y se recurre a la formación del panel arbitral establecido por la Comisión, el art.2008 establece que puede participar una tercera Parte, cada una de las partes cuenta con una lista de hasta 30 individuos para ser panelistas los cuales deben cumplir con ciertos requisitos¹⁶⁴, la Comisión establecerá los procedimientos para que cada una de las partes tenga derecho a una audiencia ante el panel como mínimo y la oportunidad de presentar alegatos y réplicas por escrito (Modelo de Procedimiento)¹⁶⁵, el panel podrá recabar información y asesoría técnica de las personas o grupos que considere pertinentes por acuerdo de las partes¹⁶⁶, también podrá solicitar un informe escrito a un comité de revisión científica¹⁶⁷.

Dentro de los 90 días siguientes al nombramiento del último panelista, el panel presentará a las Partes contendientes un informe preliminar sobre sus conclusiones, sobre si la medida en cuestión es o puede ser incompatible con las obligaciones del tratado y sus recomendaciones para la solución de la controversia¹⁶⁸, el panel mismo o alguna parte contendiente puede solicitar observaciones de cualquier Parte involucrada, reconsiderar su informe para posteriormente presentar un informe final y, en su caso, los votos particulares sobre las cuestiones en que no haya habido acuerdo unánime¹⁶⁹. A partir de la fecha en que se haya recibido el informe del tribunal, los países contendientes deberán acordar una solución de la controversia, la cual normalmente se apegará a las recomendaciones del tribunal, si el tribunal determina que el país demandado ha actuado de manera incompatible con sus obligaciones conforme al TLCAN y los países

¹⁶³ Artículo 2005.4 TLCAN.

¹⁶⁴ Artículo 2009 TLCAN.

¹⁶⁵ Artículo 2012 TLCAN.

¹⁶⁶ Artículo 2014 TLCAN.

¹⁶⁷ Artículo 2015 TLCAN.

¹⁶⁸ Artículo 2016.2 TLCAN

¹⁶⁹ Artículo 2017 TLCAN

contendientes no llegan a un acuerdo, el país demandante podrá suspender la aplicación de ventajas equivalentes hasta que se resuelva el asunto¹⁷⁰.

En virtud de lo anterior, el capítulo XIX y XX del TLCAN representan una opción viable para la resolución de controversias, a pesar de no contar con la figura de un tribunal, los paneles han funcionado de forma satisfactoria, no obstante, el Tratado cuenta con ciertas limitantes como la de no estar armonizado en su totalidad con algunos Acuerdos de la OMC, en adición, el TLCAN contiene una cláusula para los casos de conflicto con las normas del GATT/OMC, el texto de esta cláusula de conflicto se encuentra en el Artículo 103 donde las partes además de confirmar sus obligaciones conforme a las normas de “otros acuerdos internacionales”, también dispone que el TLCAN prevalecerá en caso de incompatibilidad entre el presente acuerdo y otros, salvo que en el mismo se disponga otra cosa, lo cual resulta ser un tanto contradictorio.

La intención de las partes es, que las obligaciones del TLCAN prevalezcan sobre las de la OMC, esto puede ser conflictivo además de controversial ya que al firmar cualquiera de los dos tratados las partes están aceptando sus preceptos.

Esta autoatribución de primacía que realiza el TLCAN para los casos de conflicto entre ambos tratados pudiera quedar desdibujada con otra autoatribución de primacía, en términos similares, por parte del derecho de la OMC¹⁷¹.

2.5. El TLCAN y el Sector Agrícola

La actividad agrícola sin duda siempre ha estado presente en el desarrollo de las civilizaciones y posteriormente de las naciones, ha sido uno de los elementos fundamentales, en primera instancia, para asegurar el alimento de su población y del Estado mismo, así como para impulsar su progreso y, una vez creado un excedente realizar intercambio comercial al exterior.

¹⁷⁰ Gómez, Lara, Cipriano, *op. cit.* p.57

¹⁷¹ Zapatero, Pablo, *op. cit.* p. 212.

Debido al aumento de los procesos de globalización durante la segunda mitad del siglo XX, el sector agrario ha cambiado de forma significativa, en todos lados se expanden las fuerzas productivas abarcando el capital, la tecnología, la fuerza de trabajo, el mercado y otros. Es evidente que la industrialización del mundo agrario es un proceso antiguo. Ya se veía en el siglo XIX y se aceleró mucho a lo largo del XX. Pero se intensificó y generalizó muchísimo a partir del final de la Segunda Guerra Mundial.

La creciente presencia e importancia de las corporaciones internacionales en la agricultura y en la ganadería transforman continua y radicalmente sus formas de trabajo y producción. Estas corporaciones inducen, organizan o determinan completamente la producción y la comercialización de las mercaderías, se imponen más o menos decisivamente a los Estados nacionales y pueden influir en las políticas económicas de estos. Simultáneamente las nuevas tecnologías han modificado las formas de producción y organización, los procesos de maquinización y quimificación junto con la sustitución de materias primas reduce drásticamente con el contingente de trabajadores rurales¹⁷².

De igual forma, los procesos de integración regional han influido en gran medida en los cambios en la producción, la transformación (si es el caso), y la comercialización agrícola, incluso en el consumo, no obstante, estos procesos (globalización en integración regional), pueden resultar en mayor o en menor medida positivos o negativos para los Estados y sus habitantes según logren adaptarse a ellos y aprovecharlos, ya que, como se ha mencionado anteriormente, las grandes potencias económicas junto con las empresas transnacionales han contribuido en gran medida a instaurar las condiciones necesarias para conservar su poderío en el mercado mundial cabe hacer la aclaración que estos efectos positivos o negativos también dependen del grado de desarrollo del Estado y de su nivel de competitividad con el exterior.

En cuanto al sector agrícola en el contexto del TLCAN, presenta un panorama dispar tanto de competitividad entre sus partes como de oportunidades de desarrollo de este sector.

¹⁷² Ianni, Octavio, *op. cit.* p.32, 39, 41, 42.

La competitividad agropecuaria se determina por el grado comparativo de desarrollo tecnológico, la provisión de recursos naturales y las políticas gubernamentales de fomento rural que apoyan o desestimulan la capitalización de las granjas. En los tres factores de este trinomio, la superioridad de Estados Unidos y Canadá sobre México es apabullante¹⁷³.

A diferencia de Estados Unidos que cuenta con estructuras agrícolas fuertemente proteccionistas y subsidiadas, el gobierno mexicano adoptó una nueva estrategia de modernización capitalista basada en los principios del neoliberalismo, como lo son la reducción drástica de los subsidios y regulaciones del Estado en el sector, así como una acelerada y unilateral apertura comercial¹⁷⁴, lo que ha ayudado a incrementar la profundización de la asimetría en las relaciones México-Estados Unidos y, lo que favorece a que no se dé una competencia justa sino al contrario que se incremente el uso de prácticas anticompetitivas por lo que los objetivos del TLCAN únicamente quedan en el papel. Con la entrada en vigor del TLCAN se eliminaron todas las barreras no arancelarias como las licencias previas de importación mexicanas¹⁷⁵ y la reducción de las no arancelarias como las regulaciones agropecuarias proteccionistas de Estados Unidos (aunque esta afirmación no es del todo cierta como veremos en los siguientes incisos), así como el acatamiento de un sistema para evitar y sancionar prácticas desleales como el dumping y las subvenciones junto con los compromisos adquiridos en el GATT-OMC contra este tipo de prácticas.

Durante los primeros años de funcionamiento del TLCAN se ha visto gran dinamismo en el comercio agroalimentario (incluyen productos primarios y transformados), las exportaciones de México crecieron de 2,800 millones de dólares en promedio en los cinco

¹⁷³ Buzo, De la Peña, Ricardo, “**La Integración de México al Mercado de América del Norte**”, Capítulo: Consideraciones sobre Tratado de Libre Comercio de América del Norte, UAM Azcapotzalco, Biblioteca de Ciencias Sociales y Humanidades Serie Economía, 1ra edición, México, 1997, p.263.

¹⁷⁴ Romero, Polanco, Emilio, *op. cit.* p.92

¹⁷⁵ En lugar de licencias previas se estableció el sistema de “tarificación” que, según define el TLCAN, es un mecanismo por el que se establece la aplicación de cierta tasa arancelaria a las importaciones de un producto en particular hasta determinada cantidad y una tasa diferente a las importaciones de ese producto que excedan esa cantidad. El “arancel-cuota” permite el acceso sin pago de cuota de aranceles hasta cierta cantidad y, así, se aseguran los insumos competitivos a la agroindustria nacional; las importaciones por encima de esa cantidad estarán sujetas a un programa de desgravación arancelaria a partir de niveles previamente convenidos. (Alcaraz Ortiz, Eduardo, Alcaraz Prous, Gabriela, “**TLCAN, sector agropecuario mexicano y comercio desleal**”, Comercio Exterior, México, Junio 2001, Vol. 51, Num.6, p.507).

años previos al TLCAN (1989-1993) a 6,300 millones en 1994-1998 y a 7,700 en 1999. El crecimiento de las importaciones fue de 5,000 millones de dólares en 1989-1993 a 7,300 en 1994-1998 y a 8,600 millones en 1999¹⁷⁶; a pesar de que las exportaciones mexicanas aumentaron con la entrada del TLCAN, las importaciones se incrementaron aún más lo que ocasiona desequilibrio en la economía agrícola mexicana y por supuesto en sus productores y consumidores.

Por otro lado, las exportaciones estadounidenses a México y Canadá crecieron de 7,400 millones de dólares en promedio anual del periodo 1989-1993, a 11,300 millones en el de 1994-1998, alcanzando 12,800 millones en 1999, en cuanto a las importaciones provenientes de sus socios comerciales crecieron de 6,200 en 1989-1993 a 10,500 en 1994-1998, alcanzando 12,800 en 1999¹⁷⁷.

Con las cifras anteriores vemos la disparidad existente entre México y Estados Unidos, esta relación no solo esta caracterizada por la menor competitividad mexicana sino también por el neoproteccionismo estadounidense que provoca el continuo uso de prácticas anticompetitivas.

Prosiguiendo con el tema se realizará un estudio sobre el capítulo VII el TLCAN que aborda los aspectos agrícolas de este Tratado, consecutivamente, se darán a conocer dos casos de prácticas anticompetitivas en el sector agrícola (caso del arroz y azúcar de caña) con el objeto de ubicarlas dentro de la teoría del derecho de la competencia, verificar la utilidad del marco jurídico del TLCAN y la OMC además de dar a conocer el constante uso de este tipo de prácticas en casos reales y poder compararlos con el estudio de caso central de este trabajo, es decir, el aguacate Hass.

2.5.1. Capítulo VII del TLCAN

Como parte reguladora del comercio agrícola en el TLCAN se encuentra el capítulo VII sobre el sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias, donde las partes convienen en el artículo 703 trabajar para mejorar el acceso a sus mercados mediante la

¹⁷⁶ *Ibid*, p.546

¹⁷⁷ *Ibid*, p.547

reducción o eliminación de barreras a la importación en el comercio de productos agropecuarios.

Asimismo, se reconoce que el apoyo interno es muy importante para este sector, pero este puede causar distorsiones al comercio por lo que en el artículo 704 inciso a, se establece que las partes deben esforzarse en que políticas de apoyo interno tengan efectos de distorsión mínimos o inexistentes, sin embargo, no se especifica a que se refiere con “mínimos”, esto puede ser interpretado de diversas formas y de acuerdo a la conveniencia de cada Estado, este tipo de ayuda interna puede llegar a ser perjudicial ya que puede convertirse en subsidios como los prohibidos o los recurribles que afecten ya sea las importaciones o las exportaciones de un país miembro.

Sobre los subsidios, el TLCAN tiene como objetivo la eliminación de los subsidios a la exportación, cooperar en el marco de la OMC para lograr este objetivo, las Partes afirman que no es apropiado que una de ellas otorgue subsidios a la exportación a un producto agropecuario exportado a territorio de otra Parte cuando no existan otras importaciones subsidiadas de ese producto a territorio de esa otra Parte¹⁷⁸. De la misma forma, se establece un Grupo de Trabajo sobre Subsidios Agropecuarios la cual se reúne al menos cada seis meses para avanzar en la eliminación de subsidios.

El artículo 706 establece el Comité de Comercio Agropecuario para dar seguimiento a este capítulo además en el artículo 707 se establece un Comité Asesor en Materia de Controversias Comerciales Privadas sobre Productos Agropecuarios para presentar informes y recomendaciones encaminadas a la elaboración de sistemas para lograr una solución rápida tomando en cuenta cualquier circunstancia especial.

Se implantan normas que solo aplican entre Estados Unidos y México o entre Canadá y México sobre aranceles aduaneros y restricciones cuantitativas, se señalan lineamientos para el comercio de azúcares y jarabes, así como normas técnicas y de comercialización agropecuaria, cabe resaltar que este capítulo esta coordinado con el Comité de Medidas Relativas a Normalización incluido en el artículo 913.

¹⁷⁸ Artículo 705.1 y 2 TLCAN

Cada uno de los Estados Parte proporciona una lista para adoptar o mantener una salvaguarda especial en forma de aranceles-cuota sobre un producto agropecuario¹⁷⁹.

En la sección B de este capítulo aparece todo lo relativo a las medidas sanitarias y fitosanitarias ya que como lo establece el artículo 712 cada una de las Partes puede adoptar, mantener o aplicar cualquier medida sanitaria o fitosanitaria para la protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal en su territorio para lo cual pueden fijar sus niveles apropiados de protección¹⁸⁰, sin embargo, estas medidas deben estar basadas en principios científicos, en la evaluación de riesgo la cual es una valoración sobre la probabilidad de entrada, radicación y propagación de una plaga o enfermedad y las posibles consecuencias biológicas y económicas relacionadas, así como, la probabilidad de efectos adversos a la vida o a la salud humana o animal provenientes de la presencia de un aditivo, contaminante u organismo causante de enfermedades en un alimento, bebida o forraje¹⁸¹, de este modo, no se debe mantener cuando ya no exista base científica que la sustente¹⁸².

El Tratado establece claramente que las medidas que se adopten no deben discriminar arbitraria o injustificadamente entre sus bienes y los similares de la otra Parte, cuando existan condiciones idénticas o similares¹⁸³, tampoco pueden mantener o aplicar medidas que tengan la finalidad o consecuencia de crear una restricción encubierta al comercio entre las partes¹⁸⁴.

Es posible usar como base normas, directrices o recomendaciones internacionales, con el fin de hacer sus medidas sanitarias o fitosanitarias equivalente a las de las otras Partes¹⁸⁵. En esta misma línea, cada Parte importadora tratará una medida adoptada o mantenida por una Parte Exportadora como equivalente a una propia cuando la Parte exportadora, le proporcione información científica o de otra clase, para demostrar que la medida de la Parte Exportadora alcanza el nivel apropiado de protección de la Parte

¹⁷⁹ Artículo 703.3 TLCAN

¹⁸⁰ Artículo 712.2 TLCAN

¹⁸¹ Artículo 724.1 TLCAN

¹⁸² Artículo 712.3 TLCAN

¹⁸³ Artículo 712.4 TLCAN

¹⁸⁴ Artículo 712.6 TLCAN

¹⁸⁵ Artículo 713 TLCAN

importadora¹⁸⁶, al establecer un nivel apropiado de protección se debe tomar en cuenta el objetivo de minimizar los efectos negativos sobre el comercio y evitar hacer distinciones arbitrarias o injustificables en esos niveles, que puedan provocar discriminación en contra de un bien de otra Parte o constituya una restricción encubierta al comercio entre las Partes¹⁸⁷.

Cuando se establezca una zona libre de plagas o enfermedades o una zona de escasa prevalencia de plagas o enfermedades basara su dictamen en factores como condiciones geográficas ecosistemas, vigilancia epidemiológica y la eficacia de los controles sanitarios y fitosanitarios en esa zona¹⁸⁸.

Cada una de las Partes se compromete a que exista un centro de información para resolver dudas y suministrar información respecto a cualquier medida sanitaria o fitosanitaria, sobre los procesos de evaluación y riesgo de la Parte¹⁸⁹; si así se solicita se puede facilitar asesoría técnica, información y asistencia en términos acordados para fortalecer las medidas sanitarias y fitosanitarias, sin embargo, no obliga a una Parte a comunicar, publicar textos o proporcionar información detallada o proporcionar información cuya difusión considere que impediría el cumplimiento de sus leyes o perjudicial para los intereses comerciales legítimos de ciertas empresas¹⁹⁰.

Al igual que en la sección A de este capítulo, se establece un Comité pero de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias con el objetivo de facilitar el mejoramiento en la seguridad de los alimentos y en las condiciones sanitarias y fitosanitarias, ayudar en la cooperación técnica para el desarrollo, en la aplicación y observancia de medidas sanitarias y fitosanitarias, asimismo, el Comité buscará la asistencia de las organizaciones de normalización competentes para obtener asesoramiento científico y técnico¹⁹¹.

A pesar de que en este capítulo se prohíbe el uso de algunas prácticas anticompetitivas (como los subsidios y las regulaciones no arancelarias) aún se manifiestan

¹⁸⁶ Artículo 714.2 inciso a TLCAN

¹⁸⁷ Artículo 715.3 incisos a y b TLCAN

¹⁸⁸ Artículo 716.2 TLCAN

¹⁸⁹ Artículo 719 TLCAN

¹⁹⁰ Artículo 720 TLCAN

¹⁹¹ Artículo 722 TLCAN

constantemente, no solamente porque el Tratado no es del todo respetado, si no porque se pueden cometer este tipo de prácticas sin violar sus preceptos, o bien aún existen ciertas inconsistencias como el hecho de que se establecieron “ventanas estacionales” para el comercio de frutas y hortalizas (consiste en que, en épocas de muy baja producción en EE.UU. como invierno y primavera temprana, algunos productos mexicanos como el jitomate, el melón, la fresa y el aguacate no pagan arancel o pagan un arancel menor; mientras que en la temporada en que aumenta la producción en tal país como verano y las primeras semanas de otoño, el arancel para entrar al mercado norteamericano se incrementa¹⁹²).

En adición, el capítulo agropecuario no tiene alcance trilateral, una parte se refiere a la relación aerocomercial entre EE.UU. y México y el otro a la de Canadá y México. Para Estados Unidos y Canadá rige el TLCEUC, salvo algunas excepciones. La condición dual de este capítulo permite a sus signatarios adaptarse aisladamente a sus impactos. Canadá evita fricciones con sus vecinos del sur. Estados Unidos se beneficia de mantener relaciones independientes y aisladas de libre comercio hacia el norte y hacia el sur, y México, más concentrado en su comercio agrícola con Estados Unidos¹⁹³; lo que induce a renovadas formas de dependencia de la economía agrícola con el exterior, en específico con EE.UU., por consecuencia tenemos una menor diversificación de las exportaciones mexicanas que ya de por si son incipientes tomando en cuenta todos los recursos naturales y el clima que posee nuestro país.

2.5.2. Casos de Prácticas Anticompetitivas en el sector agrícola de Estados Unidos a México

Numerosos son los casos de prácticas desleales y restrictivas que se han desencadenado en los años que lleva funcionando el TLCAN, estas, no solamente se derivan de los problemas de forma que pueda tener el Tratado o que éste no se ejerza al pie de la letra que ya de por si es un problema grave, sino que estos conflictos se deben a que su mayor socio comercial cuenta con una política agropecuaria sumamente proteccionista, que únicamente ha buscado la expansión de su mercado además de velar por los intereses de sus productores y sus empresarios sin tomar en cuenta que al formar un área de libre

¹⁹² Flores, Paredes, Joaquín, *op. cit.* p.86

¹⁹³ Buzo, De la Peña, Ricardo, *op. cit.* p.273

comercio se eliminan barreras internas para comerciar con la finalidad de que ambos países puedan obtener un beneficio mutuo cosa que no ha sucedido en este caso, claro sin perder de vista que debido a los cambios mundiales y las repetidas crisis internas en nuestro país, México tuvo que insertarse al proceso de la globalización adoptando el neoliberalismo sin contar con armas que le permitieran enfrentar a los competidores externos, el conjunto de estos elementos ha dado como resultado que no exista una competencia justa.

Para ejemplificar lo sostenido en el párrafo anterior y llevarlo a la práctica incorporando la teoría de la competencia y su marco jurídico mundial y en el TLCAN, estudiaremos de una forma expedita dos casos de productos agropecuarios que han sido objeto de prácticas anticompetitivas, el azúcar de caña y el arroz, posteriormente se realizará un amplio estudio sobre un solo producto, el aguacate, para poner de manifiesto de una forma más explícita, la delicada situación por la que atraviesa el campo mexicano en el contexto de la liberalización comercial y por ende de la globalización, y por supuesto como ha sido afectada la economía agrícola mexicana.

2.5.2.1. Caso del azúcar de caña.

Con el objeto de facilitar la comprensión del problema, como primer punto ubicaré la situación interna de la industria azucarera en la década de los noventa y principios del siglo XXI, posteriormente se expondrán y analizarán los problemas derivados del TLCAN, de qué prácticas anticompetitivas ha sido objeto; cómo ha funcionado el marco jurídico ya expuesto y si ha logrado resolver las controversias.

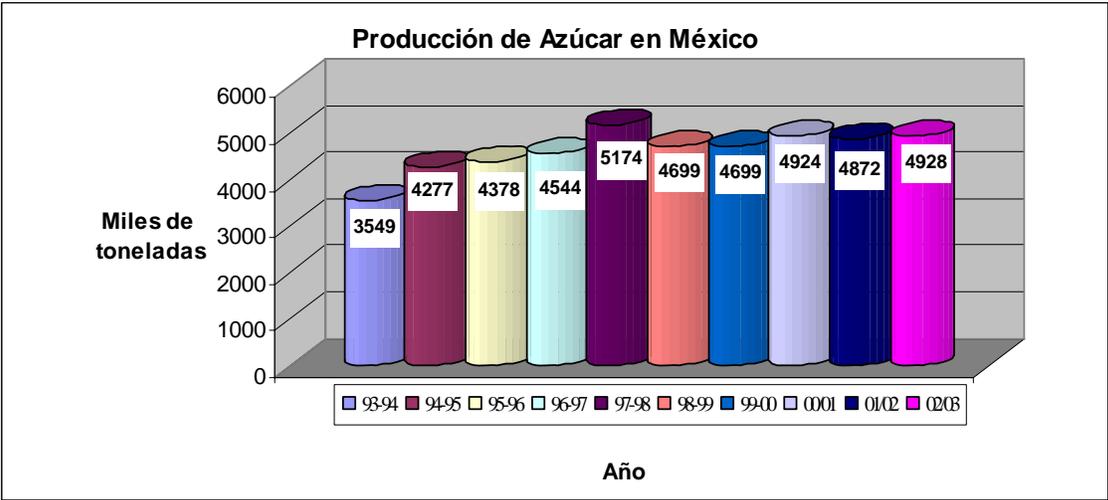
El inicio de la historia reciente de la industria azucarera puede ubicarse a partir de 1988, cuando dio comienzo el proceso de privatización, con la transferencia de propiedad de los ingenios que en los años anteriores habían estado en manos del gobierno.

La industria privatizada orientó sus esfuerzos a una mayor eficiencia productiva y a un aumento de las superficies cultivadas. Así, el incremento de la productividad y el mayor aprovechamiento de la capacidad instalada por parte de los nuevos propietarios, propició el final de la época deficitaria en la producción de azúcar en 1995-1996, en la gráfica 7 se

ve claramente como se incrementó la producción de azúcar llegando a su nivel máximo en el periodo 1998-1999, por lo que a partir de esa fecha México reinició las exportaciones del dulce.

Durante los últimos años de la década de los noventa y los primeros años del siglo XXI, se vivió una etapa caracterizada por un mercado interno sobreofrecido, en el que predominan los descuentos en la venta de primera mano al mayoreo, lo que se reflejó en una baja de precios, se generó una grave situación financiera para algunos ingenios, configurada por los altos costos de producción, bajos precios y alto monto de deudas. En esta situación se encontraban grupos líderes como Escorpión, GAM, Machado y Santos, algunos cuyos ingenios se declararon en suspensión de pagos o se pusieron a la venta¹⁹⁴.

Gráfica 7



Fuente: Comité de la Agroindustria Azucarera.

Al no poder vender, los ingenios dejaron de cubrir sus obligaciones financieras con el gobierno federal y éste decidió congelar sus créditos en operación. La falta de recursos crediticios impidió la liquidación oportuna y completa de la zafra 2000-2001. El gobierno tomó la decisión de intervenir 27 ingenios que aportaban 54% de la producción total y

¹⁹⁴ Delgado, Luis, “Las encrucijadas del azúcar”, *Certeza: Economía y Negocios*, México, Octubre 2003, Num.55, p.18

cuyas deudas con FINASA (Financiera Nacional Azucarera) ascendían a 19 mil millones de pesos, a mediados del 2001¹⁹⁵.

El 26 de febrero de 2002 los titulares de la SAGARPA y las Secretarías de Economía y de Trabajo y Previsión Social difundieron el Programa de Política Azucarera Nacional 2002-2006 destinado a ordenar, modernizar y beneficiar a los productores azucareros.

El plan incluye 16 medidas, entre las que destacan el crédito al campo; creación de una asociación cooperativa exportadora; seguridad del pago oportuno de preliquidaciones y liquidaciones a los cañeros; financiamiento para los inventarios del dulce; así como la mecanización del campo cañero, la reducción de la superficie cultivada y la diversificación productiva mediante derivados como carburantes, químicos y papel¹⁹⁶.

Por otra parte, la entrada en vigor del TLCAN ha traído consigo el aumento de las exportaciones del dulce hacia Estados Unidos, sin embargo, esta industria se ha visto envuelta en una serie de problemas (además de los internos) que han obstaculizado la comercialización al exterior incluso al interior del país.

Dos problemas principalmente ha enfrentado nuestro país al respecto, el primero es que no son respetados los cupos de exportación establecidos en el capítulo VII del TLCAN y el segundo es que la sustitución del azúcar de caña por el jarabe de maíz de alta fructuosa ha provocado daño a la industria azucarera causando dumping.

El TLCAN estableció un plazo máximo de 15 años de desgravación a partir de 1994, con una cuota libre de arancel para el azúcar mexicana de 25,000 toneladas para los primeros cinco años de vigencia (antes limitadas a una cuota anual de 7,258 toneladas de los 2.1 millones que importa dicho país). A partir del 2001 y comprobando una producción excedentaria de dos años, México podría exportar la totalidad de sus excedentes azucareros a ese mercado (calculados para el 2003 de 500 000 a 600 000 toneladas anuales). Sin embargo, en 2000, violando los acuerdos firmados, el gobierno

¹⁹⁵ Paz, Sánchez, Fernando, La Economía Agrícola Mexicana ¿Sin campesinos?, UNAM, Fondo Editorial FCA, 1ra Edición, México, 2003, p.160-161.

¹⁹⁶ Loyola, Campos, Alicia, **“Azúcar-Fructuosa: el sabor amargo de un comercio desigual”**, Comercio Exterior, Vol.53, Num.2, Febrero 2003, p.190

estadounidense anunció que la cuota máxima de exportación de azúcar originaria de México sería de 116 000 toneladas en 2001, 148 000 toneladas en 2002 y 300 000 toneladas en 2003, amparado unas Cartas Paralelas al Tratado¹⁹⁷ firmadas por los jefes de la negociación, es decir, Carla Hills por Estados Unidos y Jaime Serra Puche por México, en las que se acotaba el compromiso para favorecer a los productores de alta fructuosa y proteger a los azucareros de la Florida. El acuerdo alterno, firmado a espaldas de la industria azucarera nacional, no fue sancionado por el Senado de la República, lo que impidió otorgarle rango de ley, por más que del otro lado de la frontera se apresuraran a realizar el trámite en su Congreso.

Sin duda al firmar México las Cartas Paralelas esta autorizando el uso de esta restricción cuantitativa en la cual no se ha respetado lo estipulado en el TLCAN (Anexo 703.2 secc. A) arriba mencionado, al no poder exportar todo ese excedente de azúcar provoca que bajen los precios, que los productores pierdan ganancias y por consecuencia existan empleos mal pagados además de la pérdida de los mismos y por supuesto la caída de la industria azucarera nacional.

Otro conflicto surgido en los primeros años de funcionamiento del TLCAN es el crecimiento acelerado de las importaciones de jarabe de maíz de alta fructuosa o simplemente fructuosa proveniente de Estados Unidos, así como la producción interna de este endulzante mediante la importación libre de aranceles de maíz amarillo; para ser utilizado como sustituto del azúcar en industrias como la refresquera (apoyado y realizado por las grandes firmas refresqueras como Coca-Cola y Pepsi-Cola¹⁹⁸) y de alimentos en general, cabe resaltar que la utilización de fructuosa como materia prima de la industria refresquera nacional impide que la producción de azúcar nacional tenga un dinamismo real, tomando en cuenta que México es el principal consumidor per capita de refrescos en el mundo y el séptimo lugar en consumo de azúcar.

Las cifras hablan por si solas de 1995 a 2001 las importaciones de fructuosa estadounidense registraron una tasa media anual de crecimiento de 16.8%, al aumentar en el periodo 153.8%. Al resentir el efecto de los grandes volúmenes de importaciones de

¹⁹⁷ *Ibid*, p.188

¹⁹⁸ Paz, Sánchez, Fernando, *op. cit.* p.160

fructuosa, la Cámara Nacional de las Industrias Azucarera y Alcoholera de México (CNIAA) solicitó a la SECOFI, la revisión de los hechos y presentó una demanda *antidumping*. Como resultado de estas acciones, en enero de 1998 esa dependencia gubernamental impuso cuotas compensatorias definitivas de 55.37 a 175.50 dólares por tonelada a las importaciones de fructuosa grados 42 y 55, argumentando amenaza de daño, sin embargo, esta medida no detuvo la producción interna a base de maíz amarillo importado a precios subsidiados.

En 1998, el gobierno estadounidense impugnó la controversia ante la OMC, a finales de 2001 esta Organización resolvió en forma definitiva a favor de los productores norteamericanos de fructuosa, por no haberse comprobado la amenaza de daño a su industria, en este caso la azucarera, a su vez, emitió un fallo en contra de México y solicitó cancelar la cuota *antidumping* a las importaciones de ese edulcorante. En ese mismo año México también atravesaba por el conflicto económico de los ingenios.

El 31 de Diciembre de 2001 el Congreso estableció un impuesto de 20% bajo la Ley de Desarrollo Sustentable para los refrescos que utilizan jarabe de maíz de alta fructosa como endulzante. De inmediato funcionarios y organizaciones agrícolas de Estados Unidos rechazaron ese gravamen por considerarlo como “discriminatorio”¹⁹⁹. El tema que sigue pendiente, en octubre de 2005 un panel de la OMC determinó que el IEPS (Impuesto Especial sobre Producción y Servicios) contraviene la obligación de México de extender trato nacional a las importaciones de fructosa de EE.UU. Al respecto la Secretaría de Economía se mantiene evaluando las alternativas que tiene el gobierno mexicano al respecto, entonces la decisión de apelar el informe del panel, sigue pendiente.

Al respecto la dependencia federal aseguró que mientras no se logre una solución integral a la disputa bilateral en materia de edulcorantes, México va a adoptar las medidas que considere necesarias para proteger los intereses de nuestro sector azucarero²⁰⁰.

¹⁹⁹ Loyola, Campos, Alicia, *op. cit.* p. 192-193

²⁰⁰ Peña, Solís, Margarita, “**El dulce conflicto entre EU y México no llega a su fin**”, <http://www.cronica.com.mx>, 14 de Noviembre de 2005.

A pesar del evidente daño a la industria azucarera mexicana, la OMC falló a favor de Estados Unidos, lo que demuestra que ni dentro del TLCAN ni la OMC se ha podido obtener una solución justa para ambas partes, es cierto que el impuesto del 20% es una medida restrictiva, si embargo, ha ayudado a que el azúcar mexicana pueda comercializarse sin resultar tan afectada por la fructosa.

Son muchos los intereses implicados en este conflicto ya que no solamente se trata de la controversia entre dos materias primas con todas sus implicaciones en la economía agrícola mexicana de la que dependen 440 mil trabajadores directos que ya es un problema bastante serio, sino también son los intereses de las grandes compañías transnacionales y el gobierno estadounidenses que han luchado por el liderazgo en el mercado mexicano y por supuesto en su propio mercado (Estados Unidos), ya sea impidiendo la exportación de azúcar o bien comercializando fructosa estadounidense (además de establecer empresas en México que produzcan esta materia prima para no perder este mercado) a precios inferiores que los del azúcar causando perjuicio a la industria nacional ya que hubo disminución en las ventas, baja de precios, pérdida de empleos, ha dificultado que la industria pueda recuperarse de sus problemas internos durante la segunda mitad de la década de los noventa e inicios de la década del dos mil.

Para septiembre de 2005 ambos países lograron establecer cupos de importación para los dos productos: 250 mil toneladas de alta fructosa de Estados Unidos y la misma cantidad de azúcar de México. El otorgar a México una cuota de 250 mil toneladas de azúcar para la exportación fue un paso importante para resolver la controversia en forma integral. Este es el mayor acceso que Estados Unidos ha concedido al azúcar mexicano desde la entrada en vigor del TLCAN²⁰¹; esta medida también respondió al déficit del endulzante en ese país tras el paso de los huracanes Katrina y Rita del año 2005²⁰², cabe mencionar que el TLCAN prevé la eliminación de aranceles por completo a partir del 1ro de enero de 2008.

No obstante, el panorama de la industria azucarera aún se muestra con grandes dificultades ya que los problemas internos aun no han sido resueltos, una solución es invertir en la industria para diversificar su uso y no solamente se comercie como materia

²⁰¹ *Ibidem*

²⁰² <http://cnmaiz.org.mx> , Cámara Nacional de Maíz Industrializado.

prima que sea utilizada como endulzante, sino también sea transformada para otros usos, por ejemplo, emplear el alcohol de caña como combustible para automóviles, en sustitución de la gasolina y el diesel, en la industria del plástico o bien hacia la reconversión de los ingenios a fin de utilizar el bagazo como biomasa –para convertirlo en etanol –, como alimento del ganado, en la biotecnología, la industria del plástico y en la generación eléctrica²⁰³, o en todo caso como esta estipulado en el Programa de Política Azucarera, la diversificación mediante derivados como químicos y papel.

2.5.2.2. Caso del arroz

Algunos de los productos agrícolas mexicanos que han resentido con mayor fuerza la liberalización comercial, es la producción de granos alimenticios, en esta clasificación se encuentra el arroz, una de las mercancías afectadas por el comercio desleal cuando entra en vigor el TLCAN.

Para ilustrar que los casos de prácticas anticompetitivas en contra del sector agrícola mexicano no son casos aislados, también se realizará el estudio de caso del arroz, que si bien puede llegar a ser igual de competitivo que el azúcar o el aguacate mexicanos, de igual forma ha visto afectada su comercialización por este tipo de acciones independientemente de la situación interna por la que atraviese este grano.

La incorporación de los granos básicos (maíz, frijol, arroz, trigo, sorgo, soya y cebada) fue uno de los temas más controvertidos de la agenda de negociación del TLCAN. La importancia estratégica del subsector de granos básicos en México (importancia alimentaria, económica, histórica, cultural, social y de seguridad nacional)²⁰⁴.

²⁰³Romero, Marcos, “**La Guerra de la caña; ¿Hacia dónde va la agroindustria?**” <http://www.gentesur.com.mx>, Agosto de 2005, Núm. 111.

²⁰⁴ Schwentesius, Rita, Gómez, Manuel, Ángel, Williams, Gary (coords), Rodríguez, Jubenal, Suárez Victor, “**TLC y Agricultura ¿Funciona el experimento?**”, La Agricultura de granos básicos en México a tres años del TLC: una oportunidad para rectificar, CIESTAAM, TAMRC, CNAS, CONACYT, CSWHT, CIBER, Juan Pablos Editor, México, 1998, p.245.

De acuerdo al TLCAN, el arroz tuvo un periodo de diez años para reducir sus aranceles, hasta llegar a su desaparición en el año 2003, el porcentaje de reducción depende de la variedad de arroz de la que se trate.

Desde el año 1986 se observó una reducción tanto de los niveles de superficies cultivadas así como de la producción arroceras debido a las políticas de reducción de apoyos a la producción lo que ocasionó que este negocio ya no fuera remunerable para muchos industriales y por supuesto que aumentarían las importaciones del grano; para 1998, México se convirtió en el segundo importador de arroz estadounidense, más del 50% del arroz para el consumo nacional fue de origen estadounidense²⁰⁵.

Esta situación es consecuencia, en gran parte, debido a la política de apertura comercial mexicana, por ejemplo, la baja de aranceles sin haber tomado en cuenta las repercusiones a la agroindustria nacional, así como haber permitido importaciones a precios subsidiados. Queda claro que las facilidades que otorga el TLCAN a los Estados Unidos no solamente han desplazado a los productores mexicanos, sino también a otros competidores del mercado mexicano²⁰⁶.

En adición a lo sostenido anteriormente, se agrega la crisis general de la economía en la década de los ochenta y los cambios ocurridos en la política macroeconómica y agrícola, los precios de los granos básicos y oleaginosas ya mostraban una tendencia de reducción en términos reales, antes de que entrara en práctica el TLCAN²⁰⁷, no obstante fue un factor fundamental para la caída de los precios en México. Como vemos en el cuadro 8, el porcentaje en la caída de los precios del arroz es mayor que la de otros granos con la entrada en vigor del TLCAN.

²⁰⁵ Schwentesius, Ridemann, Rita, Gómez Cruz, Manuel Ángel, **“El TLCAN y la competitividad de la agricultura mexicana, el caso del arroz”**, *Comercio Exterior*, Octubre 1999, Vol. 49, Num.10, p.915

²⁰⁶ Schwentesius, Rita, Gómez, Manuel, Ángel (coords), Flores Verduzco Juan José, **“Estrategias para el cambio en el campo mexicano”**, *Arroz a la mexicana y la competencia desleal de Estados Unidos*, CIESTAAM de la Universidad Autónoma de Chapingo, Plaza y Valdés Editores, México, 2001, p.113-114.

²⁰⁷ Flores, Verduzco, Juan, José, **“Integración Económica al TLCAN y participación estatal en el sistema de innovación tecnológica en granos y oleaginosas en México”** IIE UNAM, CIESTAAM de la UACH, Plaza y Valdés Editores, México 2003, p.116.

Cuadro 8

México: caída del precio real del arroz 1985-2000 (%)

PERIODO	MAIZ	FRIJOL	TRIGO	ARROZ	SORGO	AJONJOLÍ	SOYA	CEBADA	CÁRTAMO
1985-2000	(62)	(55)	(46)	(66)	(58)	(47)	(72)	(59)	(66)
1985-1993	(36)	(38)	(21)	(52)	(51)	(29)	(57)	(34)	(43)
1993-2000	(40)	(27)	(32)	(31)	(14)	(25)	(34)	(38)	(41)

Fuente: Flores, Verduzco, Juan, José, “Integración Económica al TLCAN y participación estatal en el sistema de innovación tecnológica en granos y oleaginosas en México” IIE UNAM, CUESTAAM de la UACH, Plaza y Valdés Editores, México 2003, p.117

Estados Unidos ha sostenido por largo tiempo una política de estímulo y de capitalización de sus productores y de fomento de sus exportaciones. Por la importancia estratégica del arroz de ese país mantiene varios programas de apoyo a las ventas en el exterior: el Supplier Credit Guarantee Program, que en el año fiscal 1997 destinó 2.1 millones de dólares para la exportación de arroz a México; el Foreign Market Development Program, con 1.6 millones de dólares en 1998 para desarrollar, mantener y expandir los mercados del arroz, además de los 2.9 millones de dólares destinados, por medio de la Comodity Credit Corporation para promover el consumo de arroz estadounidense en otros países.

Aparte de de los programas ya mencionados, los productores estadounidenses reciben un mayor apoyo o pago directo de su gobierno con respecto a México, no sólo reciben mayores montos, sino también conocen los que pueden esperar en los años subsiguientes. Los mexicanos, por su parte tienen que esperar año tras año y vivir en la incertidumbre, además de que no se les cumple la promesa de mantener los pagos en términos reales²⁰⁸.

Esta situación solo denota que los subsidios ponen en evidente desventaja a los productores mexicanos, provocando de nueva cuenta la pauperización del campo, la pérdida de empleos tanto directos como indirectos por lo tanto que los niveles de pobreza y atraso en el campo aumenten.

El cálculo de los Equivalentes de Subsidios al Productor (ESP) de la Organización para la Cooperación y desarrollo Económicos (OCDE), que miden el porcentaje de los subsidios

²⁰⁸ Schwentesius, Ridermann, Rita, Gómez Cruz, Manuel Ángel, *op.cit.* p.916, 918.

en los ingresos de los productores, revela claramente la desventaja en que se encuentran los arroceros mexicanos al recibir, con excepción del 1996, menos subsidios que sus similares estadounidenses, las cifras que se muestran en el cuadro 9 no consideran el crédito a la exportación que ofrece la CCC²⁰⁹.

Cuadro 9

Equivalentes de Subsidios al Productor para el arroz (porcentaje del subsidio en el ingreso 1994-1999)

<i>Periodo</i>	<i>México</i>	<i>Estados Unidos</i>
1994	28.1	37.4
1995	17.6	26.7
1996	22.4	8.7
1997	2.3	10.4
1998	6.3	15.2
1999	19.9	26.0

Fuente: OECD, Producers and Consumer Support Estimates. OECD Database 1994-1999. Edition 2000 en *Ibid*, p.117

En esta misma línea podemos argumentar que los subsidios son sumamente importantes para los productores estadounidenses ya que, de no recibirlos, tendrían pérdidas económicas, no podrían ganar el mercado que actualmente dominan y México no vería tan afectada su agroindustria arrocera.

El incremento en las importaciones de arroz amenaza la seguridad alimentaria nacional, ya que de existir alguna crisis mundial en la producción de granos y EE.UU. disminuyera sus exportaciones a México, se corre el riesgo de que nuestro país no produzca lo necesario para proveer a su población de este grano; además y pone en riesgo la existencia de más de 3.5 millones de jornales y empleos dependientes de la producción y beneficio y la comercialización de este producto.

Claramente se dilucida la que el capítulo VII del TLCAN no es respetado en su artículo 705 donde los países miembros se comprometen a reducir los subsidios a la exportación,

²⁰⁹ Schwentesius, Rita, Gómez, Manuel, Ángel (coords), Flores Verduzco Juan José, *op.cit.* p.116-118

compromisos que también se contraen en el Acuerdo sobre Agricultura de la OMC en su art.3 y el art.9 (compromisos en materia de reducción de subvenciones a la exportación), y en el Acuerdo Sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias donde estos subsidios clasificados como recurribles art.5 inciso a) (causando daño a una rama de producción de un país importador, en este caso el arroz) las cuales por su puesto no estan permitidas.

Para probar el daño en el Acuerdo Sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias en su art.15.1 se tienen que presentar pruebas positivas a) del volumen de las importaciones subvencionadas y del efecto de éstas en los precios de productos similares en el mercado interno y b) de la repercusión consiguiente de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos. En el cuadro 8 vemos que el precio del arroz bajo en un 31% a partir del TLCAN, mientras que las importaciones se incrementaron de 254, 405 toneladas en 1994 a 560, 156 toneladas en el año 2000 como podemos ver en el cuadro 10.

Cuadro 10

EE.UU: volúmenes anuales exportados de arroz a todo el mundo y México 1993-2000.

PERIODO	EE.UU EXPORTACIÓN DE ARROZ (TONELADAS)		
	TOTAL MUNDIAL	A MÉXICO	% DE VENTA A MÉXICO
1993	2, 776 164	256, 333	9.23
1994	2, 983 217	254, 405	8.53
1995	3, 275 152	307, 867	9.40
1996	2, 839 053	389, 734	13.73
1997	2, 507 955	385, 170	15.36
1998	3, 722 087	395, 511	10.63
1999	2, 938 161	410, 963	13.99
2000	3, 146 707	560, 156	17.80

Fuente: USDA/ERS, <http://www.ers.usda.gov/db/fatus/> en *Ibid* p.116

Ante el evidente incumplimiento del TLCAN y de los acuerdos internacionales México puede acudir ante instancias como el Comité de Comercio Agropecuario del Capítulo VII, o bien al capítulo XIX del TLCAN o bien a la OMC para llevar a cabo los procedimientos

ya descritos en los incisos 2.4.2.3 y 2.3.2 respectivamente, de esta forma aplicar cuotas compensatorias equivalente a los subsidios canalizados a la producción y exportación de arroz de EE.UU. o bien otra opción es la de renegociar el TLCAN.

Algunas medidas internas para reducir el daño son la canalización de recursos suficientes para la investigación sobre nuevas variedades, de mejor calidad que prolonguen las épocas de cosecha y doten de eficiencia al paquete tecnológico empleado, según la diversidad ecológica existente; el otorgamiento de crédito suficiente y oportuno; el apoyo a medidas tendientes a fortalecer la cadena agroindustrial con base en la producción nacional y no en las importaciones, promoción en el consumo de arroz nacional, que es una de las fuentes calóricas más barata²¹⁰.

2.5.3 Funcionalidad de las legislaciones estudiadas para el sector agrícola

Sin duda se han logrado rápidos avances legislativos en materia de prácticas anticompetitivas en los últimos veinte años tanto en el ámbito nacional, tal es el caso de México, como a nivel internacional.

Para el derecho de la competencia es fundamental que los Estados cuenten con esquemas que regulen esta rama del derecho económico y por consiguiente las prácticas anticompetitivas de comercio internacional, de esta forma, facilitan la tarea de organizaciones internacionales como la OMC de armonizar cada vez más las leyes y las políticas en este tema, ya que, como lo hemos estudiado, los casos de prácticas anticompetitivas no solo se dan a nivel nacional si no se dan entre Estados y entre empresas con presencia internacional, resultado no solo del aumento en las relaciones comerciales entre países o compañías, sino también se han incrementado debido a la contradicción que existe entre los países desarrollados los cuales pugnan por la liberalización de la economía cuando ellos mismos tienen economías sumamente proteccionistas, mientras que los países en subdesarrollo, al llevar a cabo políticas indiscriminadas de apertura económica, ven afectada su economía interna.

²¹⁰ Schwentesius, Ridermann, Rita, Gómez Cruz, Manuel Ángel, *op.cit.* p.919-920.

Ante este panorama, las potencias económicas se encuentran en constante lucha por ganar los mercados, para lo cual no solo se han valido de su competitividad y la que puedan desarrollar, sino también de prácticas restrictivas y desleales que afectan principalmente a los países en desarrollo, sin contar las asimetrías existentes, no solamente es un argumento utilizado por estos países para explicar el porque de su situación ya que independientemente de la situación económica interna de cada uno de ellos, podemos ver claramente en las cifras que no se han cumplido los compromisos contraídos en la OMC para reducir los subsidios a la exportación por citar un ejemplo.

Al involucrar actores internacionales los Estados pueden acudir a instancias regionales o internacionales para poder resolver este tipo de casos, en cuanto al TLCAN, contempla mecanismos desde la mediación o los buenos oficios para solucionar estos conflictos, la formación de comités para vigilar el cumplimiento de cada uno de los capítulos, hasta la formación de paneles binacionales para la resolución de controversias a nivel regional e incluso se permite acudir a las instancias de la OMC.

Por su parte, la ONU cuenta con una serie de principios y normas para evitar el uso de prácticas restrictivas y, la OMC refiere una política de competencia además de Acuerdos Comerciales Multilaterales donde los Estados se comprometen a reducir, regular o eliminar las prácticas anticompetitivas.

Ahora bien, contamos con toda una gama de normas y políticas que regulan la competencia, entonces ¿por qué hay tantos casos de prácticas anticompetitivas en sector agropecuario que no han sido resueltos o bien que se siguen dando constantemente? Por una parte, aun existen lagunas en las legislaciones que permiten llevar a cabo este tipo de prácticas sin violar la ley, además, aún queda trabajo pendiente por hacer para eficientar las leyes ya existentes, cabe mencionar que si los Estados trabajan para lograr un comercio más justo y hacen valer la legislación, las prácticas anticompetitivas pueden tender a minimizarse, no obstante, esta cuestión que es sumamente complicada.

Sin embargo, se debe reconocer que estas normas han ayudado a contar con parámetros para lograr un intercambio comercial más ecuánime, así como llegar a soluciones negociadas, evitar los abusos por parte de empresas transnacionales y países

proteccionistas, ayudar a los productores a obtener mejores condiciones en la comercialización de sus mercancías y en general han servido para reconocer que existen distorsiones en esta compleja estructura del comercio internacional que es necesario atacar.

Por otra parte, el sector agrícola al igual que en muchos otros sectores, hay casos de prácticas anticompetitivas que no son resueltos de forma satisfactoria, al acudir a este tipo de instancias y probar que no se está cumpliendo con los preceptos estipulados en los acuerdos regionales o internacionales, las autoridades competentes no siempre fallan a favor de la parte afectada, por lo que la dejan con menos posibilidades al producto afectado de enfrentar la distorsión al comercio en cuestión, al mismo tiempo, se reducen las opciones de llegar a un acuerdo donde todas las partes lleguen a una solución neutral.

Como analizamos en los casos anteriores vemos que estas organizaciones no han protegido del todo a productos que han sido susceptibles y sufrido prácticas desleales y restrictivas argumentando que no existe amenaza de daño cuando se está viviendo el resquebrajamiento de una rama de la producción, tal es la situación la de la industria azucarera mexicana que experimentó graves perjuicios por la entrada de un producto similar al mercado nacional a un menor costo.

Asimismo, la industria arrocerera podría aprovechar el marco jurídico del TLCAN para negociar la reducción de subsidios al arroz estadounidense, o bien solicitar la formación de un panel binacional. No obstante, estos conflictos se pueden tornar más complejos de resolver cuando examinamos que existen otros factores de por medio, podemos citar los intereses de los productores extranjeros, de las empresas transnacionales con un poder impresionante en toda la cadena productiva, además de que comercialización de productos agrícolas siempre está sujeta a los constantes cambios internacionales del precio o la producción.

Las legislaciones en materia de competencia y de prácticas anticompetitivas son resultado de una nueva etapa de transición en el sistema económico internacional donde el aumento de la competitividad a nivel internacional, de los procesos globalizadores junto

con las políticas de apertura comercial y por supuesto de neoproteccionismo han jugado un papel primordial para su creación.

De esta forma, la utilidad de las legislaciones en materia de prácticas anticompetitivas no es totalmente efectiva, aun queda mucho trabajo por hacer, sin embargo, es un gran paso para regularlas y disminuirlas.

CAPITULO III

3. EL CASO DEL AGUACATE HASS

A lo largo de este trabajo se han estudiado las distorsiones al comercio internacional, desde el ámbito teórico-práctico hasta los esfuerzos nacionales, regionales e internacionales para impedir las y resolverlas, asimismo, se investigó como se han reflejado en experiencias enlazadas al TLCAN, como una parte y resultado del sistema económico mundial actualmente imperante.

A partir de la transición del modelo de sustitución de importaciones al modelo neoliberal en su economía, México ha tratado de responder a los retos que representaban los constantes cambios mundiales durante las últimas dos décadas del siglo XX, como el ensanchamiento en los procesos de globalización, que conllevó el incremento del comercio internacional y la formación de bloques regionales; sin embargo, esta inserción a la economía mundial y apertura económica no significan una garantía de desarrollo de la economía nacional, como lo puntualiza Alonso Aguilar Monteverde en su explicación sobre el neoliberalismo:

“Las políticas neoliberales promueven el libre comercio (...) el ajuste estructural va más allá de la mera imposición de un conjunto de políticas macroeconómicas, el neoliberalismo no amplía ni enriquece el ámbito de la libertad, en todo caso restringe las libertades de los trabajadores y de los pueblos, y da a poderosas minorías condiciones realmente privilegiadas. El neoliberalismo, no a partir del mercado y el “libre comercio” sino del monopolio y el oligopolio, de una concentración de la riqueza y el ingreso sin precedentes, de la influencia en los países más fuertes y, en particular de las ideas e intereses dominantes en Estados Unidos²¹¹.”

Dentro de esta lógica y, como ya se ha demostrado en los capítulos anteriores, la liberalización comercial llevada a cabo por México no ha obtenido resultados del todo positivos, sobre todo en su comercio agrícola, no solamente por el mal planeado proceso de inserción, y por la falta de competitividad de nuestro país con respecto a otras economías, sino también, existen factores externos, como las políticas económicas

²¹¹ Aguilar, Monteverde, Alonso, *op.cit.* p.185, 188.

instauradas por medio de las organizaciones internacionales, que a su vez, responden a las pretensiones de las potencias económicas y de las empresas transnacionales, así como, las distorsiones de comercio internacional. No obstante, inmersos en el mundo globalizado, se deben aprovechar al máximo, las oportunidades que ofrece (la liberalización comercial), como el aumento de los mercados para la comercialización de bienes o servicios, la existencia de tratados que han abolido barreras cuantitativas y, por lo tanto facilitado la exportación.

Con la firma del TLCAN, la exportación de aguacate mexicano a Estados Unidos puede obtener posibilidades de expandir su mercado, pero, debido al embargo, al sistema económico mundial imperante, donde las potencias económicas han determinado las reglas del libre comercio, aunado a que no siempre cumplen con las legislaciones para evitar el uso de prácticas anticompetitivas, han perjudicado al aguacate Hass, el cual se ve limitado para alcanzar su máximo nivel de competitividad y sus oportunidades de exportación.

Como primer punto, se destacarán las características generales del fruto, tema que nos dará la pauta para constatar la importancia del aguacate para la economía agrícola mexicana, al mismo tiempo de que es un alimento muy recurrido en la dieta de los mexicanos y, en la de los estadounidenses ha aumentado considerablemente como veremos en los siguientes incisos. Debido al tipo de problema que abordaremos, únicamente me centraré en el aguacate fresco, sin embargo, el aguacate no solamente es un alimento, sino también es utilizado para elaborar productos cosméticos, tal como se verá en el próximo apartado.

Al centrarme en el caso del aguacate Hass, pretendo no solo describir de manera más detallada el tipo de prácticas anticompetitivas que ha afectado a la exportación de esta mercancía agrícola hacia Estados Unidos sino también analizaremos las características generales de la fruta, la producción en México, su competitividad en el mercado internacional y con respecto a los Estados Unidos y, más detenidamente las repercusiones que ha tenido el uso de este tipo de prácticas en la economía agrícola mexicana, ya que, si bien las exportaciones de aguacate se incrementaron a partir del

levantamiento de la barrera fitosanitaria, que tiene sus primeras expresiones en 1997, este fruto tiene un mayor nivel competitivo.

Como podemos ver nuestro país cuenta con grandes ventajas absolutas en lo referente al sector agrícola, como el clima y el suelo; el aguacate Hass es uno de los productos agrícolas en los que México es de los más competitivos a nivel internacional, no solo ha aprovechado estas ventajas, sino que ha evolucionado satisfactoriamente en el mejoramiento del producto, como es el seguimiento a los reglamentos técnicos para la eliminación de plagas que lo han afectado, a pesar de estas ventajas, el aguacate ha tenido problemas para su comercialización en los Estados Unidos.

Ante tal situación, donde se conjugan tanto elementos positivos y negativos, factores internos y externos, se realiza la siguiente investigación donde se analizará el uso de prácticas anticompetitivas de comercio internacional contra el aguacate Hass mexicano, y sus consecuencias en la economía agrícola nacional durante el periodo 1994-2005.

2.1. Aspectos generales del aguacate

La palabra aguacate en náhuatl es “ahuacaquahuitl” de “ahuacatl”, nombre del fruto y “quahuitl” que significa árbol. De la palabra “ahuacatl” se han derivado los nombres que actualmente se le conoce a esta fruta en algunos países; los españoles lo convirtieron en ahuate o aguacate. La evidencia más antigua del consumo de esta fruta data de 10,000 a.C. y fue localizada en una cueva en Coxcatlán Puebla.

Después de la conquista, los españoles llevaron el aguacate a España en el año 1600 y posteriormente comenzó su distribución a nivel mundial. En 1911, con la introducción de la variedad Fuerte a California procedente de Atlixco, Puebla, se produjo el acontecimiento que marcó la expansión de la primera industria productora de aguacate²¹².

El aguacate (Persea Americana Mill) está conformado por una sola semilla que ocupa el 20% de su volumen, una pulpa –que envuelve la semilla- que ocupa el 70% del volumen

²¹² Bárcenas, Ortega, Ana Elizabeth, Aguirre, Paleo, Salvador, **“Pasado, presente y futuro del Aguacate en Michoacán, México”**, *El Ayer*, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Facultad de Agrobiología: Presidente Juárez, México, 2005, p.17.

total, y una cáscara que envuelve a ambos e invade el 10% del volumen total. El aguacate posee un 70% de agua y su nivel calórico es alto, 200 calorías por cada 100 gramos de pulpa, con altos niveles proteínicos, se ha comprobado que es una excelente fuente de vitamina B, vitamina A, vitamina C, como en frutos de alto contenido de aceite, se presenta la vitamina E y la vitamina D. El aguacate reúne las cualidades de dos tipos de alimentos: los de una fruta y los de un aceite similar al olivo. El aceite de aguacate tiene aplicaciones industriales en la elaboración de jabones, shampoos, cremas, lociones y filtros solares y como comestible, sustituyendo al aceite de oliva; del hueso pueden obtenerse derivados que poseen actividad farmacéutica, aún etapa de investigación.



La mayoría de las variedades comerciales, se clasifican en tres razas básicamente: la mexicana, la guatemalteca y la antillana. Las variedades mejoradas que han adquirido más importancia en México son Hass y Fuerte, obtenidas del cruzamiento de variedades mexicanas y guatemaltecas²¹³. La variedad Hass, que dadas sus excelentes características de calidad, tanto en su contenido nutricional como en su presentación y resistencia para el manejo comercial, ha llegado a ser la variedad que más se produce en el ámbito nacional, por ser muy resistente al ataque de plagas y enfermedades.

²¹³ Gómez, Alma Alicia, “**Producción de aguacate Hass para exportación**”, Generalidades del cultivo, Editorial Itaca, Universidad Autónoma de Chapingo, México, 2000, p.22, 24, 27-28.

2.2. Producción de aguacate Hass en México y canales de distribución

La producción de aguacate se da en climas de entre 24^o-26^o C, en nuestro país, los meses de cosecha según su intensidad son los siguientes: a) cosecha máxima: julio y agosto; b) cosecha media: junio y septiembre, y c) cosecha mínima: mayo y noviembre.

En la mayoría de las zonas productoras la cosecha del aguacate se realiza con tijeras que cortan el pedúnculo, y la fruta es colocada en bolsas recolectoras, el recolector puede usar una escalera o, bien una garrocha con una cuchilla y una bolsa recolectora, a su vez es depositada en un contenedor de campo; en tales condiciones de corte, el fruto resistirá el manejo que su presentación y calidad requieran²¹⁴. La recolección debe hacerse con extremo cuidado, debe iniciarse en los árboles más viejos y más expuestos a los rayos solares, los frutos cosechados deben ser colocados con cuidado en canastos, cajas o contenedores, sin arrojarlos, evitando así el maltrato, antes de proceder al empaque debe hacerse una selección tomando en cuenta forma, color, tamaño y peso, debiendo proteger el fruto con una envoltura de papel encerado²¹⁵.

La producción de aguacate se registra en 28 estados de la República Mexicana, los diez estados más importantes concentran el 94% de la superficie cosechada y el 97% de la producción. Las entidades federativas que se ubican en este grupo, en orden de importancia son: Michoacán, Nayarit, Morelos, Puebla, Estado de México, Sinaloa, Jalisco, Yucatán, Veracruz y Oaxaca, lo que significa que el aguacate es un producto de carácter regional²¹⁶.

A finales de la década de los sesenta se propagaron las variedades mejoradas como Hass y Fuerte, ganando importancia en cuanto a producción el estado de Michoacán, quien en 1970 se ubicó en primer lugar con una participación del 18% del total nacional, superando a Puebla (15%), Veracruz (13%), Estado de México (10%) y Chiapas (4%), ante las buenas expectativas de comercialización, Michoacán también ha ido

²¹⁴ Bonales, Valencia, Joel, Sánchez, Silva, Mario, “**Competitividad de las Empresas Exportadoras de Aguacate: el aguacate michoacano en el mercado norteamericano**”, Capítulo 3: La inserción del aguacate mexicano en el mercado internacional, Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México, 2003, p.110-113.

²¹⁵ Gómez, Alma Alicia, *op. cit.* p.30

²¹⁶ <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/cac-inno-a.htm>, SAGAR datos del ciclo 98-99.

incrementando la superficie de cosecha, mientras que en 1970 se cosecharon 3,700 hectáreas, para 1980 se incrementó a 28,614 hectáreas, en 1990 aumentó a 57,490, para el año 2000 la superficie es de 80,000 hectáreas, esta entidad federativa tiene alrededor del 83% de la superficie cosechada, asimismo, las plantaciones de café, plátano, limón, mango y guayaba se han sustituido paulatinamente por plantaciones aguacate²¹⁷.

Como se observa en el cuadro 11 a nivel nacional se aprecia el incremento paulatino y constante, a pesar de que en los años 1995, 1997 y 2002 la superficie cosechada de aguacate decrece con respecto a su respectivo año anterior, no obstante, se ha mantenido un crecimiento sostenido de aproximadamente 12%.

Cuadro 11
Superficie cosechada de aguacate (Hectáreas)

AÑO	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Sup. Cosechada (hectáreas)	89,747	89,705	89,931	81,358	92,215	92,669	94,104	94,148	93,847	102,467	102,467	102,467

Fuente: <http://faostat.fao.org/faostat/>

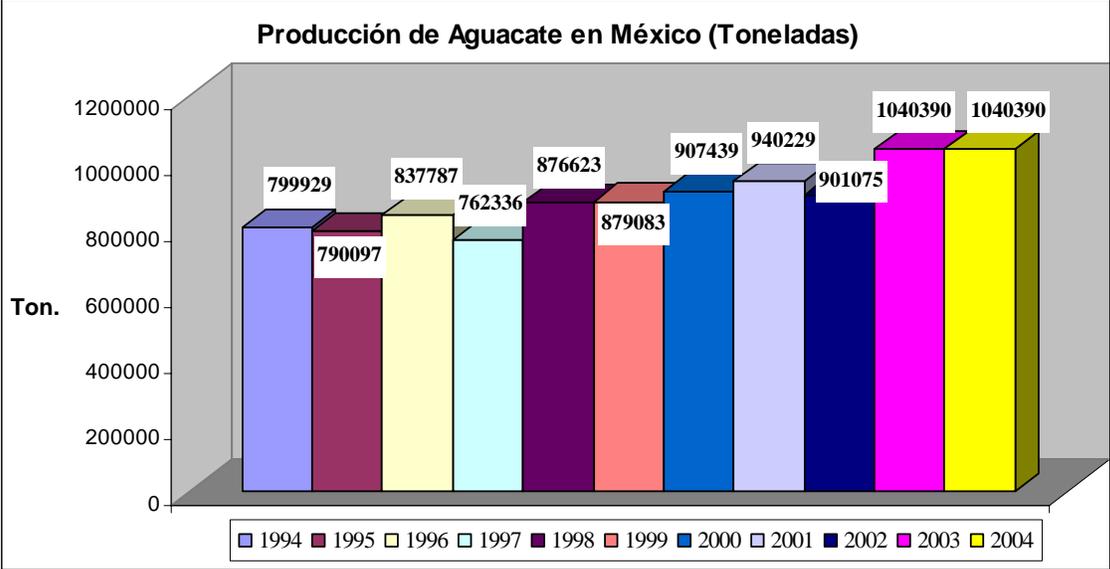
En lo que respecta a la producción del fruto, de igual forma, se ha presentado un incremento, como se observa en la gráfica 8, en la última mitad de los años noventa y los primeros cuatro años del dos mil la producción se ha incrementado alrededor de un 23%, sin embargo, durante los años 1995, 1997, 2002, al igual que en la superficie cosechada, también se presenta una disminución en la producción con relación a sus respectivos años anteriores.

A pesar de que México es el gran productor mundial de aguacate, el mercado nacional es el gran demandante de esta fruta fresca, consumiendo en los últimos años entre el 90 y el 95 % de la producción, destinándose el resto al mercado externo. La gran demanda interna, ha permitido un precio doméstico atractivo (\$ 4,696 por tonelada), siendo en algunos años competitivo incluso con los precios internacionales. El consumo nacional se concentra en las siguientes ciudades: Ciudad de México (30%), Monterrey (15%), Puebla (8%), Guadalajara (7%), cabe mencionar que México también es el principal consumidor

²¹⁷ *Ibidem.*

de dicho fruto, el cual varía de 8 kilogramos anuales, siendo el consumo mundial de alrededor de 350 gramos y el de EE.UU. de 800 gramos²¹⁸.

Gráfica 8



Fuente: <http://faostat.fao.org/faostat/>

Actualmente el estado de Michoacán es el mayor productor de aguacate en México ya que produce alrededor del 85% de la producción nacional, asimismo, es la única entidad federativa exportadora de este fruto, en gran parte, gracias al trabajo de centros de investigación públicos y privados, empresas y productores que han desarrollado una investigación más formal de este fruto desde la década de los sesenta.

El cultivo se encuentra establecido a escala comercial en 25 municipios, conformando una zona geográfica denominada “faja aguacatera”, en orden de importancia los municipios se agrupan como sigue:

- a) Uruapan, Nuevo Parangaricutiro, Tingambato y Ziracuarétiro.
- b) Peribán, San Juan Nuevo, Tacántaro y los Reyes.
- c) Tacámbaro, Ario de Rosales y Villa Escalante y,
- d) Zitácuaro, Tinguindín, Chilchota entre otros.

²¹⁸ <http://www.fira.gob.mx/Publicaciones/perspectivas/perspectivas%20aguacate%202003.pdf>

En Michoacán existe aún un gran potencial para elevar la producción, si se logra elevar los rendimientos unitarios, el promedio es de 6 a 7 toneladas por hectárea, existen más de 6,000 productores de aguacate en Michoacán, con una superficie promedio de 12 a 15 hectáreas. Por otro lado, existen 95 empresas del sector que manejan volúmenes importantes, y cientos de empaques en bodegas caseras.

En comparación al número de productores de aguacate, el número de empresas exportadoras es mínimo, como ejemplo, durante la temporada 2000-2001, 34 empresas exportaron aguacate en fresco, siendo las principales:

Cuadro 12

Empresa	Calavo de México	Mission de México	Fresh Directions Mexicana	Vifrut S.A	Tropic de México	Comerc. Acapulco	Emp. San Lorenzo
Volumen Exportado (Toneladas)	15, 238	13, 373	9, 146	8, 858	6, 913	5, 818	1, 840

Fuente: <http://www.fira.gob.mx/Publicaciones/perspectivas/perspectivas%20aguacate%202003.pdf>

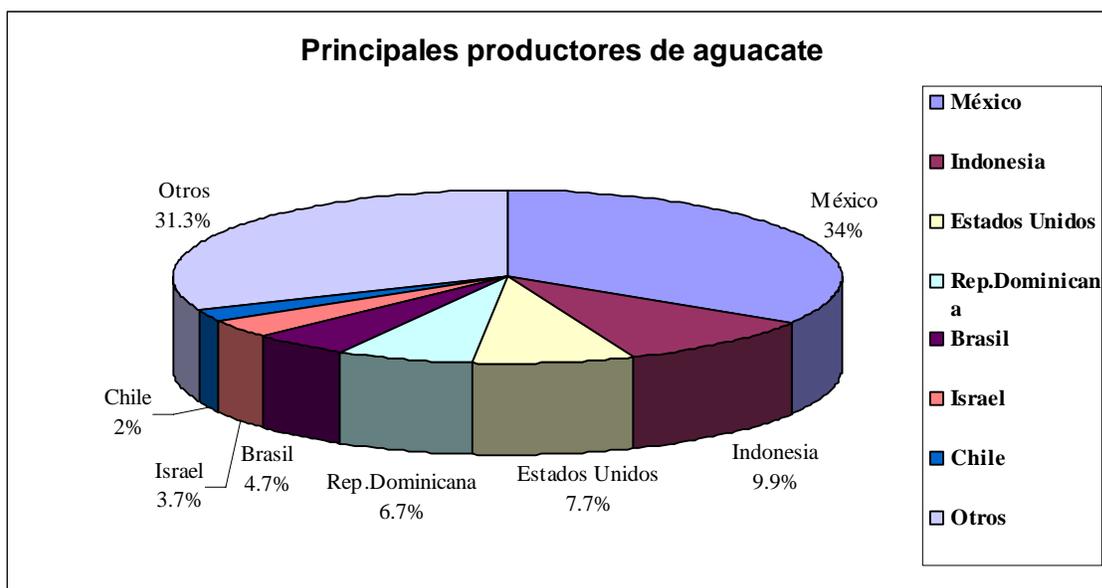
Según la Comisión Michoacana de Aguacate (COMA), durante el año 2002, la producción en campo tiene un valor de 4,200 millones de pesos. La red de valor genera 47 mil empleos directos permanentes y 70 mil empleos estacionales, equivalentes a 10.5 millones de jornales al año, así como 187 mil empleos indirectos permanentes.

Los datos proporcionados acerca de la producción nos muestran la importancia del cultivo para el país, así como el potencial que aun se puede explotar para lograr mejores rendimientos del fruto, no solo en la región michoacana sino también en otras partes de la República Mexicana donde se cuenta con las características idóneas de suelo y clima, no solo para cubrir la demanda nacional, sino también para perfilarse hacia la exportación y así obtener mayores ganancias y, que no únicamente las grandes empresas sean las que exportan sino también las pequeñas empresas, con el fin de lograr una ganancia directa

En el panorama mundial, durante la década de los noventa, México ocupa el primer lugar, con el 34% de total producido en el mundo, le siguen Indonesia con el 9.9%, Estados Unidos 7.7%, República Dominicana 6.7%, Brasil 4.7%, Israel 3.7% y Chile 2% como lo podemos constatar en la gráfica 9.

El cultivo del aguacate se concentra en el continente americano. Los países del norte y centro contribuyeron con el 59% de la producción mundial, Sudamérica contribuye con el 19%, África y Asia participan con el 10%. El comercio internacional es liderado por Israel, España y Sudáfrica quienes han sido los tres países más importantes en cuanto a exportaciones en 1993, aun cuando su producción combinada equivale al 12% de la producción de México²¹⁹.

Gráfica 9

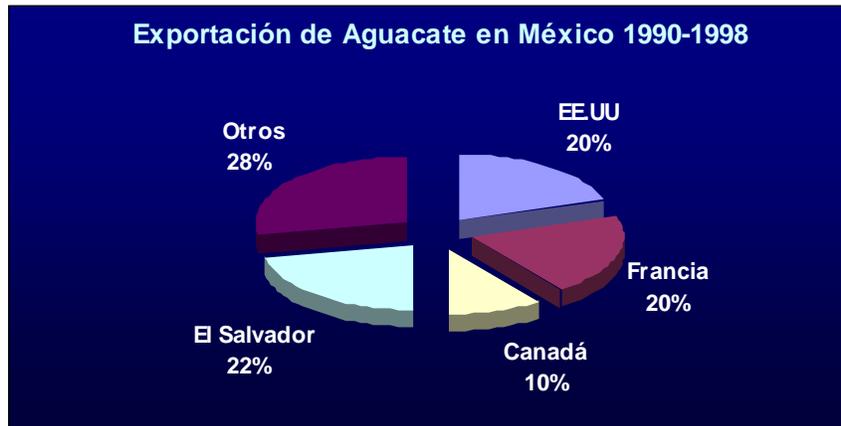


Fuente: FAOSTAT Data base results, 1990-1998 en Bárcenas. Elizabeth, Aguirre, Salvador, *op.cit.* p.47.

Como ya se señaló anteriormente entre el 90% y el 95% de la producción es distribuida dentro de la República Mexicana, siendo uno de los principales distribuidores la Central de Abasto en la Ciudad de México, en cuanto al porcentaje restante que se distribuye a nivel internacional, durante la década de los noventa, esta se muestra más o menos diversificada entre Estados Unidos, Francia, Canadá y el Salvador, durante los primeros años del siglo XXI, la exportación hacia Estados Unidos ha aumentado.

²¹⁹ Bonales, Valencia, Joel, Sánchez, Silva, Mario, *op.cit.* p.117

Gráfica 10



Fuente: FAOSTAT, Data base results 1990-1998, en Bonales, Valencia, Joel, *op. cit.* p.121

Como se visualiza en la gráfica 11 con respecto a la gráfica 10, la exportación de aguacate mexicano hacia los Estados Unidos, aumentó sin lugar a dudas, de un promedio de 20% en los noventa a un 41% en el 2001, asimismo, las exportaciones hacia Europa y Centroamérica disminuyeron; cabe señalar que una de las razones por las cuales aumentaron las exportaciones a EE.UU. se debe al levantamiento de la barrera fitosanitaria a dicho producto.

Gráfica 11



Fuente: Bancomext en: http://www.siap.sagarpa.gob.mx/ar_compronos2.html

La comercialización del aguacate es un proceso de suma importancia puesto que constituye el puente entre productores y consumidores. Puede definirse como el conjunto de actividades involucradas en el flujo del producto desde la huerta hasta que llega a la mesa del consumidor. Tradicionalmente, la comercialización de aguacate no ha estado en manos de los productores, salvo algunas excepciones, es una actividad ajena a los mismos. La mayoría acaba su trabajo al venderle a un acopiador local²²⁰.

La comercialización del aguacate mexicano en los mercados nacionales e internacional presenta varias vertientes. En primera instancia, el productor vende su producto con base en la demanda existente; es decir que lo vende en un solo corte cuando el precio es atractivo. Otra forma es cuando el productor no interviene (el comprador realiza la cosecha y la venta del producto). Y una tercera forma es cuando el productor efectúa el corte y la venta. Las cadenas que compran fruta por lo general la envían al mercado extranjero y también realizan la maquila de productos para comercializadoras extranjeras que compran directamente al productor. En la comercialización intervienen un gran número de medio-mayoristas, éstos se encargan de distribuir la producción entre los comerciantes detallistas del mercado²²¹.

2.3. Su situación arancelaria con respecto al TLCAN y sus exportaciones en el periodo 1994-2005

Puesto que uno de los objetivos del TLCAN es la eliminación de barreras al comercio, entre las cuales esta contemplada, la desaparición de barreras cuantitativas, como la eliminación gradual de los aranceles, por lo que México tiene la posibilidad de acceder más fácilmente al mercado estadounidense con la entrada en vigor de dicho acuerdo.

En el siguiente inciso se señalará el proceso de desgravación arancelaria en lo referente al fruto en cuestión y, posteriormente el panorama de las exportaciones de aguacate mexicano hacia Estados Unidos, con lo cual verificaremos que no solo se trata de proporcionar las cifras correspondientes, sino también examinar todo lo que implica la exportación de este alimento en fresco.

²²⁰ *Ibid.* p.140, 141.

²²¹ Gómez, Alma Alicia, *op. cit.* p.60-61.

3.3.1. Desgravación arancelaria

Los términos arancelarios y plazos de desgravación para el aguacate negociado en el TLCAN para el caso de México-Estados Unidos son los siguientes: ya que el aguacate se considera un producto sensible para la economía de los Estados Unidos, el aguacate mexicano tiene acceso al mercado de Estados Unidos con un arancel de 13.2 centavos de dólar por kilogramo, o bien con un arancel del 20% *ad valorem* (el que resulte menor de los dos), con un periodo de desgravación de 10 años a partir de la entrada en vigor del TLCAN.

En cuanto a las importaciones de aguacate producido en Estados Unidos, México mantiene un arancel del 20% con un plazo de desgravación de 10 años, tal y como se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro 13

Fracciones Arancelarias de la Exportación de Aguacate a Estados Unidos de América			
Año	Usd	Año	Usd
1993	0.132	1999	0.053
1994	0.119	2000	0.039
1995	0.106	2001	0.026
1996	0.092	2002	0.013
1997	0.079	2003	0.0
1998	0.066		

Fuente: SECOFI 1994, Fracciones Arancelarias y Plazos de Desgravación, en Bonales, Joel, Sánchez, Mario, *op. cit.* p.146

México abastece la demanda interna casi en su totalidad con aguacate nacional, no obstante, Estados Unidos ha empezado a exportar aguacate a nuestro país aunque en mínimas cantidades.

Cabe hacer la aclaración que estos plazos de desgravación no garantizan la entrada del producto a mercado estadounidense, a partir de 1997, la exportación de aguacate solo se permitió a 19 estados de la Unión Americana, como lo señalaremos en el inciso 3.4.2

La fracción arancelaria del aguacate es:

Cuadro 14

Fracción Arancelaria			
Nombre	Fracción Arancelaria	Sector	Uso
Aguacates	0804.40	Alimentos	Comestible

Fuente: SECOFI 1994, Fracciones Arancelarias y Plazos de Desgravación, en *Ibid* p.153

2.3.2. Exportación de aguacate México-Estados Unidos 1994-2005

Para la exportación de un alimento fresco se requieren de ciertos requisitos específicos, como lo es el etiquetado, el transporte, el embalaje, promoción para la compra y, por supuesto los requerimientos de calidad solicitados por la Unión Americana para el fruto en cuestión.

El etiquetado y marca ayudan a identificar los productos para facilitar el manejo de los recibidores, los contenedores deben estar etiquetados en inglés con la siguiente información:

1. Nombre común del producto.
2. Peso neto o volumen.
3. Nombre o marca.
4. Nombre y dirección del empacador, distribuidor o fabricante.
5. País de origen.
6. Tamaño y clasificación.
7. Temperaturas de almacenamiento recomendadas.
8. Instrucciones especiales de manipuleo.
9. Nombre de los fungicidas bactericidas empleados en el empaque aprobados por Estados Unidos
10. Ingredientes usados²²².

En el caso del aguacate, es indispensable utilizar un camión que contenga cámaras de frío con capacidad de volumen y enfriamiento para que el fruto no madure tan

²²² Bonales, Valencia, Joel, Sánchez, Silva, Mario, *op. cit.* p.127

rápidamente y se eche a perder antes de que pueda llegar a los supermercados y al consumidor final.

El empaque apropiado de frutas es esencial para mantener la calidad del producto durante el transporte y su comercialización, México utiliza cajas de cartón de 20kg que colocan sobre una tarima o palet a una altura que no supera la del contenedor. El palet es flejado y envuelto en plástico para evitar la caída de las cajas dentro del contenedor.

La comercialización de aguacate en el mercado estadounidense se realiza en cuatro fases. La primera consiste en establecer el contacto entre el exportador (empresas empacadoras) y los *brokers*. Después éstos introducen la fruta en el mercado norteamericano. Durante la segunda fase, los *brokers* venden a los importadores estadounidenses, quienes a su vez lo venden a los grandes supermercados en la tercera fase. En la última fase, los grandes supermercados venden el aguacate al consumidor final. El proceso antes descrito puede encarecer considerablemente al fruto, ya que se estima que el precio pagado para la exportación a EE.UU. al productor, en promedio oscila entre 1 y 1.5 dólares por kilogramo y los precios finales que pagan los consumidores se encuentran entre 2.58 y 3.75 dólares por kilogramo.

Para realizar la correspondiente exportación a los Estados Unidos, se solicitan ciertos requerimientos debido a las medidas fitosanitarias, las cuales abordaremos con detenimiento en el inciso 3.4.1.

En cuanto a la promoción para la compra en el extranjero y sobre todo en Estados Unidos resulta un tanto complicado ya que la comercialización se realiza mediante intermediarios, para mantener la demanda frente a una seria competencia es necesario asegurarse de que los consumidores solicitan específicamente los productos. Los consumidores lo harán si el producto es tan bueno que los consumidores realmente desearán comprarlos siempre al mismo proveedor y, en segundo lugar, el consumidor ha de saber exactamente lo que va a pedir, se le puede convencer de que de que pidan los productos de una región o un país, en este caso, aguacate de procedencia mexicana.

Se han organizado campañas publicitarias con éxito destinadas a recalcar cuán ventajoso resulta comprar, por ejemplo, cordero de Nueva Zelanda o manzanas de Canadá. Se puede organizar una campaña publicitaria que destaque las características especiales de los productos y fabricar un material de embalaje y de exhibición de los mismos que permita a los compradores identificarlos fácilmente²²³.

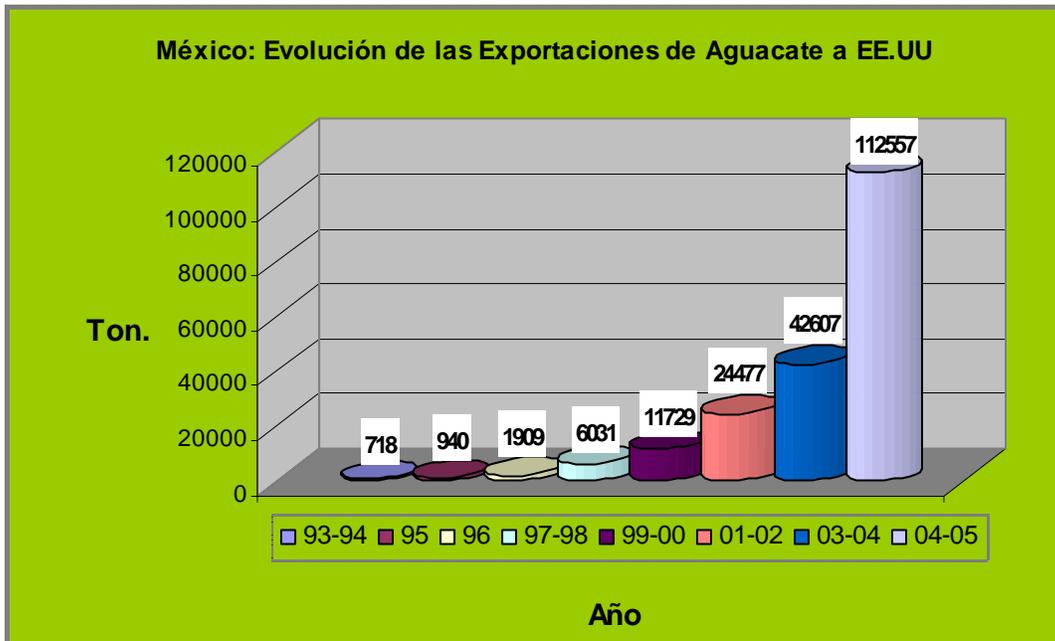
Otras formas de promocionar las ventas en el extranjero es publicando revistas recetas y artículos científicos acerca de los beneficios y propiedades del aguacate; organizando concursos de recetas culinarias a través de programas de radio e internet; la participación en ferias internacionales especializadas en productos agropecuarios, en coordinación con las representaciones mexicanas en Estados Unidos para dar a conocer el aguacate mexicano y establecer una red de posibles compradores conociéndolos de cerca para evitar problemas relativos al pago de mercancías; para desarrollar aun más el nicho de los supermercados se pueden ofrecer pequeños recetarios, demostraciones culinarias en el sitio de compra, además de promocionarlo con un *slogan*²²⁴.

Estados Unidos de América es uno de los mercados de mayor importancia para México, hasta 1996, las cifras reportadas, representan en gran medida operaciones de reexportación, principalmente a los mercados europeo y japonés. Medido por sus importaciones, el mercado de Estados Unidos, en 1997, ascendió a 28.2 millones de dólares, creciendo a una tasa media de 4% en los años de 1994-1997.

²²³ Mercado, Salvador, **“Comercio Internacional I”**, Capítulo 8: Desarrollo de productos para la exportación, Limusa, Grupo Noriega Editores, México, 2004, p.189-190

²²⁴ Gómez, Alma Alicia, *op. cit.* p.99-100

Gráfica 12



Fuente: Elaboración propia con datos de Bancomext, Asociación de Productores y Empacadores Exportadores del Estado de Michoacán (APEAM) y la Universidad Estatal de Michigan.

La gráfica 12 ejemplifica claramente el aumento de las exportaciones mexicanas de aguacate a partir de 1997, de 718 toneladas en el periodo 1993-1994 se incrementaron a 6,031 toneladas en el periodo 1997-1998; durante los años siguiente del levantamiento del embargo, y una vez que ya se realiza el envío directa de México a Estados Unidos, las exportaciones aumentan aproximadamente en un 187%, cabe mencionar que a partir del año 2005 se levanta la barrera de estacionalidad y geográfica por lo que ya se permiten la comercialización de aguacate a casi todo Estados Unidos, en consecuencia, las exportaciones aumentan de 42,607 toneladas en el periodo 2003-2004 a 112,557 toneladas en el periodo 2004-2005, además de que a partir del 2003 ya puede entrar libre de aranceles.

Una de las razones por las cuales se ilustra en la última gráfica tal incremento en las exportaciones es debido a la calidad en la que se ha trabajado los últimos cuarenta años y, por supuesto en las negociaciones y gestiones para permitir la entrada a EE.UU., sin embargo, podemos ver que en comparación con la capacidad de producción en México, solo se exporta una mínima parte de esta, ya que durante la temporada 1997/1998 solo se exportó el 0.008% de la producción nacional hacia Estados Unidos.

A pesar del alto consumo interno, en los últimos años se pudo observar una tendencia hacia el aumento de los volúmenes exportados en respuesta a los atractivos precios que ofrece el mercado internacional, el precio pagado en la temporada 2003-2004 fue de USD1.10 por kilogramo, asimismo el valor de las exportaciones a Estados Unidos también ha ido en aumento, mientras que en 1999 fueron de 17.6 millones de dólares, en el año 2003 aumentaron a 51.9 millones de dólares²²⁵, para la temporada 2004-2005 alcanzan la cifra de 230 millones de dólares.

En virtud de lo anterior, las exportaciones también se incrementaron, debido que, a principios de la década de los noventa se registra una fuerte crisis en los precios de mercado; llegando a estar por debajo de los costos de producción; según estimación de los propios productores, el precio en el mercado llegó hasta 2 pesos el kilogramo, en comparación con los costos de producción que oscilaban entre 2.5 y 3.5 pesos por kilogramo.

Como causa fundamental de esta crisis fue que existían movilizaciones del fruto sin ningún control fitosanitario a nivel nacional, además del impedimento para las exportaciones a Estados Unidos, lo que llevó a algunos productores líderes a organizarse con la única finalidad de implementar controles fitosanitarios, que les permitiera llegar a los mercados local y nacional²²⁶ e internacional.

Vemos que, conforme se van reduciendo las barreras para la entrada del producto, las exportaciones van aumentando gradualmente, por lo que podemos verificar la alta calidad y competitividad del fruto, misma razón por la cual se dieron tantas distorsiones al comercio del aguacate como veremos en los siguientes incisos.

Asimismo, la exportación de aguacate a Estados Unidos no ha sido un trabajo fácil, a pesar que, dentro de la dinámica del sistema económico mundial actual, el TLCAN es un claro ejemplo de integración económica que estimula la apertura de los mercados, al mismo tiempo, México cuenta con un producto que reúne todas las características de calidad para ser exportado a ese país, y una infraestructura tanto de producción como de

²²⁵ <http://www.embassyofmexico.org/>

²²⁶ <http://www.avocadosource.com/Journals/CICTAMEX> (Centro de Investigaciones Científicas sobre el Aguacate en el Estado de México)

transporte óptima en comparación con otros productos agrícolas, vemos que no ha sido suficiente para entrar de lleno en la competencia del mercado externo, ya que tuvo que enfrentar ciertas distorsiones de comercio internacional, y no solo a la competencia de otros países como cualquier otro producto que se comercia en cualquier ámbito externo incluso en el interno.

No obstante, como ya lo habíamos señalado, el TLCAN no es una integración simétrica, en lo que respecta a México y Estados Unidos por lo que este último país se ha valido de prácticas anticompetitivas con el objeto de no permitir la libre competencia del aguacate mexicano en el mercado norteamericano, igualmente, ha influido en forma directa en el movimiento de las exportaciones mexicanas del fruto en cuestión.

2.4. Las prácticas anticompetitivas de comercio internacional de Estados Unidos al sector aguacatero mexicano

El comercio internacional, como parte fundamental en el funcionamiento del sistema económico mundial, juega un papel primordial para que las mercancías puedan llegar a los consumidores de diversas partes del mundo, hecho que no solo tiene que ser en favor del productor o los comercializadores, sino del mismo consumidor, quien finalmente paga por el producto, por lo tanto debe obtener un beneficio ya sea al consumirlo, obtener cierto servicio o ambos.

Ahora bien, ubicando al aguacate Hass mexicano en este contexto, no solamente es visto como un bien de consumo comercializado a nivel nacional, sino que es un producto el cual puede ser vendido excelentemente a otros países como ya se ha constatado en los últimos dos incisos, sin embargo, el sistema económico mundial no presenta un funcionamiento perfecto, su dinámica es tan compleja que influyen muchos factores tanto internos como externos, para que un producto pueda ser comercializado al exterior exitosamente, entre los internos encontramos: la calidad del producto, el nivel de tecnología dedicado a la producción, las condiciones económicas y sociales al interior del país, la mercadotecnia desplegada alrededor del mismo; y entre los factores externos podemos enunciar: las relaciones entre los Estados y los acuerdos internacionales que afecten a dicha mercancía, la competencia con productos de otros países, la influencia de las empresas transnacionales sobre el producto en cuestión, que no se lleven a cabo

prácticas anticompetitivas o bien que estas afecten una mínima parte la competencia en el mercado.

Uno de los factores que impidieron la libre competencia del aguacate mexicano en el mercado estadounidense han sido precisamente las prácticas anticompetitivas de comercio internacional. En el caso del negocio mundial de aguacate, su comercialización, no solamente se mueve en función a su competitividad, sino también influyen todas estas cuestiones ya mencionadas, desde inicios del siglo XX la exportación de aguacate mexicano a EE.UU. se vio impedida por este país, no obstante, se comenzó a exportar a otros países, claro esta, no del nivel de importancia que el mercado estadounidense puede representar para México. Una vez que el aguacate Hass mexicano adquirió un alto nivel de calidad, se logró que entrara en el espacio estadounidense mediante negociaciones y, con la entrada en vigor del TLCAN, se logró retomar el tema, sin embargo, se siguió enfrentando diversas problemáticas que poco a poco ha ido superando.

El derecho de la competencia ha sido uno de nuestros principales referentes desde el punto de vista teórico, para abordar y explicar la problemática de la exportación de aguacate a EE.UU. y, ya que el derecho de la competencia tiene como objeto la ordenación de los mercados, en su contenido encontramos que sanciona, regula y previene las distorsiones de comercio internacional, en la práctica, aterrizamos esta idea en el uso de las prácticas anticompetitivas que se originan en el sistema económico con el fin de modificar los mercados a favor de intereses algún(os) agente(s) económico(s) por medio de actividades que transtornan la libre competencia, estas actividades finalmente pueden afectar a los competidores y consumidores

En los siguientes dos incisos nos avocaremos solo a una parte de toda las manifestaciones de prácticas anticompetitivas de comercio internacional que tratamos durante el capítulo dos y de las cuales fue objeto el aguacate Hass mexicano en su exportación a Estados Unidos, es decir, prácticas monopólicas y algunas restricciones cualitativas como barreras fitosanitarias, estacionales y geográficas.

3.4.1. Las prácticas restrictivas que enfrentó México aplicadas al aguacate Hass exportado a Estados Unidos

Al interior de la dinámica del sistema capitalista, los países con mayor nivel de desarrollo, junto con sus empresas transnacionales manejan el comercio de muchos productos agropecuarios como el de los granos, ya estudiado en el caso del arroz, asimismo, han transformado los sistemas de producción y comercialización, han influido de gran manera en el acceso a los mercados, ya sea para acceder a ellos o bien para protegerlos y de esta forma, asegurar o incrementar sus ventas.

Vemos un panorama internacional que muestra la existencia de estructuras agrícolas de países desarrollados, fuertemente proteccionistas y subsidiadas, en contraste, el gobierno mexicano adoptó la estrategia de modernización capitalista basada en los principios neoliberalistas como la reducción drástica de los subsidios, un marco jurídico favorable a la concentración de la tierra, así como una acelerada y unilateral apertura comercial. La estrategia neoliberal pretende desarrollar el sector basándose no en el interés nacional sino en las decisiones del mercado y de la capacidad de los productores de subsistir en un mercado abierto y oligopolizado²²⁷.

Una de las acciones tomadas por los países desarrollados para preservar y abarcar mayor número de mercados son las prácticas anticompetitivas, dentro de estas, localizamos a las restrictivas, utilizadas para limitar o impedir el acceso a determinado mercado manipulándolo ya sea mediante diversas acciones como lo son la celebración de acuerdos (en ocasiones no permitidos o bien engañosos) entre empresas con la finalidad de mejorar su posición en el mercado, sin embargo, lo distorsionan, afectando a sus competidores y al consumidor final.

Otra de las prácticas restrictivas que son muy recurrentes en la exportación de productos agropecuarios son las restricciones cualitativas, estas medidas son utilizadas por lo gobiernos de forma proteccionista e injustificada para impedir o restringir la entrada de ciertas mercancías alegando la protección a su población humana, vegetal y/o animal; de estas últimas nos ocuparemos en el presente inciso, siendo el aguacate Hass mexicano vivo ejemplo de estas acciones anticompetitivas que ilustra claramente como un producto

²²⁷ Romero, Polanco, Emilio, *op. cit.*, p.92.

altamente competitivo puede ver obstruida su comercialización debido a este tipo de trabas.

Desde 1914, año en que los oficiales de sanidad vegetal de Estados Unidos prohibieron la entrada de aguacate a su país argumentando la presencia de la mosca de la fruta y otras plagas cuarentenarias, a principios de 1970, las autoridades mexicanas solicitaron la aprobación para la exportación de aguacate del estado de Michoacán, sin embargo fue rechazada por el Servicio de Inspección de Salud Animal y Vegetal del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (APHIS/USDA), en 1975, el gobierno mexicano buscó obtener el permiso para exportar aguacates provenientes de Sinaloa, de la misma forma, la requisición fue rechazada por EE.UU.²²⁸.

En el inicio de la década de los noventa nuestro país insiste mediante la presentación de tres programas de trabajo diferentes para su análisis, aprobándose uno de ellos en 1993 para exportar a Alaska, pero en cantidades insignificantes. Ante la posición del USDA se aduce que no hay razones basadas en datos científicos para que el aguacate mexicano no pueda ser vendido en EE.UU.

La barrera fitosanitaria fue mantenida después de haberse aprobado el TLCAN; los productores de aguacate de Michoacán se quejaron pues la prohibición constituía un esfuerzo político de los agricultores californianos para evitar que los mexicanos entraran en el mercado estadounidense; el caso del aguacate es una muestra de la aplicación cada vez mayor de barreras no arancelarias, tales como las fitosanitarias, en ésta época de libre comercio y liberalismo económico²²⁹.

La oposición norteamericana se negó rotundamente a permitir cualquier flexibilización a las importaciones de dicho fruto. La publicación en noviembre de 1994, de un avance anunciando la propuesta de reglamentación a las importaciones fue un indicador de la magnitud de los esfuerzos que se llevarían a cabo. La prensa estadounidense reportó que

²²⁸ <http://www.aphis.usda.gov/ppq/avocados/avochron.html>

²²⁹ Carton de Grammont, Hubert, Gómez, Cruz, Manuel Angel, Schwentesius Riderman, Rita (coords), Stanford, Lois, “**Agricultura de Exportación en Tiempos de Globalización. El Caso de las Hortalizas, Frutas y Flores**”, Dimensiones Sociales de la Organización Agrícola: La producción del aguacate en Michoacán, Juan Pablos Editor, CIESTAAM de la Universidad de Chapingo, IIS UNAM, CIESAS, México, 1999, p.220.

la poderosa Comisión del Aguacate de California (CAC) y otros intereses eran utilizados realmente como blanco político para desarrollar la reglamentación.

El principal argumento de la CAC era que el sistema de aproximación propuesto por México en 1994, esbozaba un inaceptable riesgo de infestación para los productores norteamericanos. La CAC argumentó también que el proceso de vigilancia y monitoreo propuesto eran inadecuados y que los aguacates Hass en verdad eran hospederos de todos tipos de la mosca de la fruta que pudiera existir en México. La CAC apuntó que no era apropiado el tratamiento poscosecha, señalando que los procedimientos de empaque, transporte, embarque y distribución no eran lo suficientemente efectivos para mitigar los riesgos de la peste, expresó que cualquier infestación en las huertas norteamericanas como resultado de las importaciones de aguacate mexicano se vería reflejado en sus costos, en primer lugar para atacarlas dentro del contexto de pesticidas norteamericanos y en segundo lugar debido a la estrecha cercanía de los huertos con las zonas urbanas.

Los consejeros técnicos de la CAC, incluyendo científicos de las universidades estatales, se mostraron particularmente escépticos ante los estudios emitidos por México en su propuesta de trabajo, la CAC recomendó que la propuesta mexicana para enmendar la cuarentena fuera rechazada, proponiendo que a México solo se le permitiera exportar aguacates sólo si este país podía establecer zonas libres de plagas y, además, que los aguacates fueran tratados con pesticidas que aseguraran muy altas probabilidades de eliminar los niveles de plagas o, en su defecto, adicionara investigaciones científicas estableciendo inequívocamente que los aguacates Hass no son hospederos preferentes de plagas y que no afectarían los aguacates y otros vegetales cultivados en Estados Unidos.

La influencia de este agente económico es de gran peso en el mercado estadounidense ya que la mayoría del aguacate en ese país se produce en California por lo que alegan que es una medida para preservar la salud vegetal de su producción de aguacate, sin embargo este argumento es injustificado.

Desde finales de 1994, se iniciaron las negociaciones para la apertura del aguacate mexicano en los Estados Unidos, las autoridades agrícolas de ese país llegaron a la

conclusión de que el aguacate mexicano no representaba ningún riesgo sanitario para el fruto de ese país. En ese entonces se esperaba que para febrero de 1995 pudiera ingresar al mercado estadounidense, después de que el tribunal emitiera la disposición legal correspondiente²³⁰.

La Comisión del Aguacate en Michoacán mantuvo oficinas tanto en Uruapan como en Washington D.C., ejerciendo la persuasión para revertir la barrera fitosanitaria. Tales intentos fueron reforzados por programas regionales para erradicar el gusano barrenador de la semilla del aguacate, coordinados por organizaciones de productores locales, la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR), a través de la Dirección General de Sanidad Vegetal, y del Centro de Investigaciones Regionales del Pacífico Sur, rama regional del Instituto Nacional de Investigación Forestal, Agrícola y Pecuaria (INIFAP), en conjunto con científicos de instituciones como la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

Se prosiguió en el sentido de encaminar los esfuerzos para convencer a los técnicos expertos de Estados Unidos de los serios intentos y disciplina desplegados por los productores para mantener sin plagas a las huertas. Al encontrar las abrumadoras evidencias de que no había barrenador en la semilla del aguacate en las huertas de Michoacán, los productores estadounidenses denunciaron que la mosca mexicana de la fruta supuestamente presente en las huertas de aguacate de Michoacán plantearían riesgos fitosanitarios a las huertas de la fruta en los Estados Unidos si se permitía que entrarán las importaciones de aguacate mexicano. Las organizaciones de aguacate en Michoacán, montaron campañas fitosanitarias para demostrar la ausencia de este problema en sus huertas²³¹.

Enrique Bautista Villegas, presidente de la Comisión del Aguacate en Michoacán declaró al periódico *The Packer* (es un periódico de los negocios de fruta fresca y la industria de productos vegetales de los EE.UU.) en 1995, que durante los últimos diez años, los aguacates Hass mexicanos habían sido exportados a muchos países como Japón, Canadá, Francia y otros países de la Unión Europea, por compañías mexicanas y

²³⁰ Gómez, Alma, Alicia, *op. cit.*, p.90-92.

²³¹ Carton de Grammont, Hubert, Gómez, Cruz, Manuel Angel, Schwentesius Rideman, Rita (coords), Stanford, Lois, *op.cit.* p.220-221

estadounidenses; y no han tenido ningún caso de queja por cuestiones fitosanitarias de algún a un cliente extranjero o gobierno, donde los aguacates mexicanos han sido exportados. Las emparadoras no han recibido ningún reporte de Sanidad Vegetal por encontrar gusano barrenador o mosca de la fruta en algún aguacate que ha salido de alguna empaadora exportadora²³².

La administración de William Clinton inició el 3 de julio de 1995 un proceso para levantar las restricciones fitosanitarias que impedían la exportación de aguacate mexicano a los Estados Unidos, el USDA publicó en esa fecha, en el Diario Oficial de ese país, una propuesta que le levantaría las restricciones al aguacate Hass con el fin de que pudiera ser expendido a 19 estados del noreste estadounidense y en la capital (Distrito de Columbia), pero solo durante los meses de noviembre a febrero, para evitar la infestación de la plaga de la mosca de la fruta y del barrenador de tallo y fruto en el sur de EE.UU. Las entidades donde se permitirá la entrada del aguacate incluyen: New York, Maryland, Connecticut, Virginia, Rhode Island, Maine, Delaware, Illinois, Indiana, Kentucky, Massachusetts, Michigan, New Hampshire, New Jersey, Ohio, Pennsylvania, Vermont, West Virginia, Wisconsin y el Distrito de Columbia.

La propuesta debió ser aprobada formalmente luego de la realización de cinco audiencias públicas que tuvieron lugar del 17 de agosto al 16 de octubre de 1995 en Washington D.C, San Diego, California, Nueva York, Chicago y Florida. En estas audiencias siempre se reflejó una oposición a la entrada de aguacate mexicano a los EE.UU. por parte de los productores estadounidenses, ya que se incluyó, aparte de las plagas, la ya mencionada mosca de la fruta del Mediterráneo como plaga cuarentenaria en el aguacate mexicano.

México presentó ante diversas reuniones del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias del TLCAN su solicitud para que esta situación sea resuelta, debido a que se han presentado todas las pruebas técnico-científicas posibles para demostrar que el aguacate Hass de Michoacán no presenta ningún riesgo fitosanitario para la agricultura de Estados Unidos.

²³² Covarrubias, Gutiérrez, Ignacio, Gómez, Cruz, Manuel Angel, Schwentesius Rideman, Rita (coords), Stanford, Lois, “**Frutas y Hortalizas: Estado Actual y Nuevas Alternativas en México**”, Constructing “Quality”. The political economy of standards in Mexico’s avocado industry, Programa Nacional Integración Agricultura-Industria (PIAI), CIESTAAM de la Universidad Autónoma de Chapingo, Red de Investigación Socioeconómica en Hortalizas, Frutas y Flores (RISHORT), México, 2002, p.275

En los primeros meses de 1996, la Universidad de California Riverside, develó un reporte donde alega que las pruebas mexicanas son poco convincentes además de tener muchos errores, mientras que la CAC respondió con nuevos argumentos basados en documentos de la SAGAR de una fuente no identificada, donde se señalaba que el gobierno mexicano había escondido pruebas de infestación de barrenador de semilla y mosca de la fruta en el 45% de las huertas michoacanas aprobadas para exportar en estudios de 1995 y 1996, otros estudios hechos anteriormente a principios de 1993 y 1994 indicaban la inexistencia de plaga²³³.

Como respuesta se establecieron normas fitosanitarias; el gobierno mexicano hizo lo propio al publicar la Ley Federal de Sanidad Vegetal publicada en el Diario Oficial de la Federación el 5 de enero de 1994, la cual tiene como objetivo regular y promover la sanidad vegetal, así como vigilar la observancia de las disposiciones fitosanitarias y prevenir la introducción de plagas y/o enfermedades que afectan a la producción y a las especies agrícolas.

Basándose en esta ley, el 26 de agosto de 1996, se publicó la Norma Oficial Mexicana (NOM-066-FITO-1995), que tiene como objetivo el establecimiento de requisitos fitosanitarios y procedimientos para movilizar el fruto libre de plagas de interés cuarentenario. En esta norma se establece que los huertos, las empacadoras y las industrializadoras de aguacate deberán dar aviso a la SAGAR ahora SAGARPA del inicio de sus actividades para obtener el certificado de movilización nacional, lo que implica que para transportar el fruto del lugar de producción a la empacadora o al lugar de comercialización se requiere que se expida el certificado fitosanitario de movilización nacional, que ampara la calidad fitosanitaria y el transporte del aguacate que se distribuye en el ámbito nacional, los frutos que no se movilicen por medio de una empacadora debe documentarse por personal aprobado por la SAGARPA.

La misma norma contempla el certificado fitosanitario internacional, expedido por profesionales fitosanitarios oficiales autorizados por la SAGARPA. En las empacadoras aprobadas para exportar aguacate mexicano no se autorizará la utilización de este producto para proveer a centrales de abastos. Por otra parte, los huertos que producen

²³³ *Ibid* p.276.

frutos con destino a la exportación o hacia zonas bajo control fitosanitario o de baja prevalencia en el territorio nacional deberán contar con una cartilla fitosanitaria del huerto expedida por la SAGARPA con vigencia de un año. Asimismo, las normas internacionales de calidad que se siguen son el Codex Alimentarius y las propuestas de calidad de la Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico (OCDE).

En México ya existen zonas libres de barrenadores del hueso y de las ramas, así como zonas de baja prevalencia o bajo control fitosanitario que limitan la movilización del producto, y, por consiguiente, la diseminación de las plagas mencionadas²³⁴.

Finalmente, el 31 de enero de 1997, el USDA anuncia una resolución final para el ingreso de la fruta a la región antes mencionada mediante el establecimiento de ciertas medidas regulatorias, bajo un esquema llamado System Approach, creado específicamente para evitar el ingreso a los Estados Unidos de una plaga exótica que pudiera afectar al aguacate.

Únicamente Uruapan, Peribán, Ario de Rosales y Salvador Escalante son los municipios autorizados para exportar fruta hacia Estados Unidos, en julio de 1997, se desarrollo un plan de trabajo para la exportación de aguacate Hass de México a los EE.UU. Este plan opera bajo el Acuerdo Operativo del USDA, APHIS, SAGAR y la Comisión Nacional de Sanidad Agropecuaria (CONASAG), representada por la Dirección General de Sanidad Vegetal (DGSV). Este plan es usado como guía para la exportación²³⁵.

Este incluye los siguientes aspectos: uso de variedades de aguacate con resistencia natural a la mosca de la fruta; inspección de campo; trampeo de plagas en la huerta; aplicación de medidas sanitarias en el campo para evitar el establecimiento de plagas en la huerta; establecer medidas de seguridad en poscosecha que incluyan cubierta de frutos cosechados, enmallados y colocación del sistema de doble puerta en las empacadoras; restricción de la exportación de la fruta al periodo de invierno; con lo que se pretende afectar la supervivencia de las plagas de interés; inspecciones periódicas en las empacadoras y muestreo de la fruta para detectar plagas; inspección en el puesto de

²³⁴ Gómez, Alma, Alicia, *op. cit.*, p.94-96.

²³⁵ <http://www.avocadosource.com/Journals/CICTAMEX>, (Centro de Investigaciones Científicas sobre el Aguacate en el Estado de México) *op. cit.*

entrada a los Estados Unidos, y distribución limitada de aguacate mexicano a ciertos estados de noreste de la Unión Americana.

Los productores de aguacate de California han luchado denodadamente para echar abajo o retrasar la disposición del USDA. Inmediatamente lanzaron una campaña pública contra la medida mediante inserciones en el periódico *The Packer* alegando altos niveles de infestaciones de plaga en las huertas de aguacate en Michoacán. Sin embargo, el 6 de febrero de 1997, la CAC anuncio que la asociación de productores no iba a desafiar jurídicamente la disposición del USDA, aunque dejaron abierta la posibilidad de emprender alguna acción en el futuro.

Los agricultores californianos manifestaron su escepticismo en cuanto a la capacidad de la APHIS para supervisar las importaciones mexicanas en los 19 estados y evitar que el fruto fuera enviado hacia regiones productoras de aguacate en los EE.UU. Además la CAC advirtió públicamente que iba a vigilar las importaciones de aguacate y que si se presentaba evidencia de infestación de plagas, llevarían el asunto a la corte de los Estados Unidos²³⁶.

A inicios del año 2001, México siguió negociaciones para abrir la exportación a más estados de la Unión Americana durante más tiempo, a inicios del mes de enero, autoridades estadounidenses y mexicanas se reunieron en el marco del Comité de Medidas Fitosanitarias del TLCAN, de obtener resultados negativos el gobierno mexicano acudiría a nivel de Secretario en la Comisión del TLCAN, de no resolverse ahí, entonces solicitaría la instalación de un panel de solución de controversias ayude a abrir el mercado²³⁷, recurso al cual no acudió el gobierno de México.

Incluso a finales del año 2000 las Secretarías de Comercio y Fomento Industrial y de Agricultura llevaron a cabo una negociación con la representación de Comercio de Estados Unidos (USTR) para iniciar consultas formales en el marco del capítulo XX del

²³⁶ Carton de Grammont, Hubert Gómez, Cruz, Manuel Angel, Schwentesius Rideman, Rita (coords), Stanford, Lois, *op. cit.* p.222-223

²³⁷ Gómez, Lilia, “**Ultimátum en pláticas del aguacate México-EE.UU.**”, *El Universal*, México, Jueves 4 de Enero 2001, Finanzas, p.5

TLCAN, en el artículo 2006, sin embargo, las autoridades mexicanas aseguraron que el análisis técnico que realiza EE.UU. es mucho más lento de lo que se justifica²³⁸.

En octubre de 2001, APHIS dio a conocer que se permitiría la expansión de los estados de la Unión Americana a los que se autorizó introducir el aguacate mexicano a partir de la temporada 2001/2002, pasando de 19 estados más el Distrito de Columbia a 31 estados, entre los que se añadieron Colorado, Dakota del Norte, Dakota del Sur, Idaho, Iowa, Kansas, Minnesota, Missouri, Montana, Nebraska, Utah y Wyoming, entrando en efecto el día primero de noviembre de 2001. A partir del periodo 2002/2003 se amplió la ventana estacional del 15 de octubre hasta el 15 abril.

Esta situación no dejó conforme a la CAC, quienes establecieron una demanda en contra del USDA, debido a que la implementación de estas enmiendas causarían daños importantes a la actividad productivo-comercial del fruto del estado de California, debido a la coincidencia de las principales temporadas de cosecha de aguacate de ambos países, situación que no sucede con el producto de origen chileno²³⁹.

Por su parte, México continuó trabajando en aras de mejorar la calidad del producto, en el año 2002 se actualizó la Norma Oficial Mexicana NOM-066-FITO-2002, en el Diario Oficial de la Federación el 21 de mayo de 2002 e incluye la definición de zonas libres de plagas cuarentenarias tales como el barrenador pequeño del hueso, barrenador grande del hueso, barrenador de ramas y la palomilla barrenadora del hueso.

De acuerdo a la actualización de la NOM-066-FITO-2002, los municipios de Michoacán declarados libres de barrenadores del hueso eran: Uruapan, Peribán, Tacintario, Salvador Escalante, Nuevo Parangaricutiro, Ario de Rosales y Taretán de Michoacán. En enero de 2004, se incorporaron los municipios de Los Reyes y Apatzingán y en agosto del mismo año se incluyó Tacámbaro. De la misma manera, en enero de 2005 se declararon libres de barrenadores a los municipios de Acuitzio y Tingüindín. En Michoacán no se ha encontrado barrenador grande del hueso ni la palomilla barrenadora del hueso.

²³⁸ Gómez, Lilia, “**Considera México panel por aguacate**”, El Universal, México, Jueves 9 de Noviembre de 2000, Finanzas, p.1

²³⁹ www.infoaserca.gob.mx/claridades/revistas/065/ca065.pdf+asseam&hl=es&ie=UTF-8

El Comité Estatal de Sanidad Vegetal de Michoacán (CESV) es un organismo auxiliar de coordinación estatal con la SAGARPA en el desarrollo de campañas fitosanitarias, programas y/o acciones de sanidad vegetal. Otros organismos auxiliares son las Juntas Locales de Sanidad Vegetal (JLSV), estas Juntas agrupan al total de productores de aguacate de cada municipio. El personal técnico de los organismos auxiliares, junto con los productores de aguacate, verifican el cumplimiento de las normas fitosanitarias haciendo muestreos y emitiendo recomendaciones a la presencia de plagas de interés cuarentenario. También verifican el uso de insecticidas autorizados en el programa de trabajo y la limpieza de los huertos en general.

Desde 1997, las JLSV y el USDA realizan muestreos de frutos en los huertos, empacadoras y en la frontera con los EE.UU. para detectar la presencia de plagas cuarentenarias. Desde entonces y hasta la temporada 2003/2004 se han muestreado más de 15 millones de frutos con resultados negativos.

Otras medidas se han tomado por parte del gobierno de Estados Unidos con el fin de privilegiar la posición del aguacate estadounidense, desde enero de 2003, el vecino del norte publicó una ley que grava con 5 centavos de dólar por kilogramo a todo el aguacate que se comercialice en ese mercado, los importadores presentaron una denuncia por ser una ley anticonstitucional, lo que puede afectar en los precios, sin embargo, no se ha emitido resolución alguna²⁴⁰.

A partir del 31 de enero 2005 el aguacate mexicano puede ser exportado durante todo el año a casi todo Estados Unidos, a excepción de California, Florida y Hawai, para el 2007 se espera la autorización para la exportación a estos tres estados.

La entrada del aguacate Hass mexicano al mercado estadounidense ha sido una lucha constante que ha durado más de una década, a pesar de que en el TLCAN en su capítulo VII y en el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC se refrenda el derecho de cada uno de los miembros de establecer regulaciones sanitarias y fitosanitarias con la finalidad de proteger la salud de los humanos, las plantas

²⁴⁰ Stinson, Ortiz, Ivonne, “**Restricción al aguacate mexicano en E.U**”, El Financiero, México, 1ro de Octubre 2003, p.37.

y los animales, estas no se deben aplicar injustificadamente; en el caso del aguacate, la barrera fitosanitaria se impuso de forma infundada, ya que tanto el TLCAN como la OMC indican que estas medidas deben estar basadas en principios científicos, sin embargo, no se encontró ningún fruto infectado con el gusano barrenador ni con la mosca de la fruta, sin dejar de lado el intenso trabajo de productores, científicos y gobierno del país para instaurar normas de calidad, no obstante, esta restricción cualitativa continuó hasta 1997.

Después de intensas negociaciones, de recurrir a instancias como el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias del TLCAN, se abrió el mercado, aunque no totalmente, siguieron las restricciones geográficas y temporales, solo a 19 estados del norte de Estados Unidos, donde el consumo de aguacate es menor al del sur de este país y solo por cuatro meses, sin duda alguna las exportaciones se incrementaron pero se debió a que el mercado estadounidense estaba cerrado casi por completo a las importaciones de aguacate Hass mexicano.

En la actualidad, la barrera fitosanitaria no se ha suprimido en su totalidad ya que aún esta prohibido comercializar aguacate mexicano en California, Florida y Hawai, a pesar de que los huertos mexicanos para la exportación están declarados como libres de plagas o de escasa prevalencia de plagas, con lo que derivamos es una clara restricción encubierta al comercio.

Además de que la Unión Americana no respeto los preceptos del capítulo VII del TLCAN en su sección B y el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC, tampoco se apegó a lo dispuesto en el Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio y en el capítulo IX del TLCAN sobre Medidas Relativas a Normalización, ya que a pesar de que validan el derecho a contar con reglamentos técnicos para asegurar la salud también se oponen a que estas medidas obstaculicen el comercio y con ello se otorgue un trato discriminatorio.

La reglamentación para la exportación de aguacate mexicano a Estados Unidos es sumamente rigurosa, tanto para la producción como para la comercialización, estrictas guías impusieron condiciones que los productores michoacanos tienen que conocer si se

proponen entrar al mercado estadounidense²⁴¹, las cuales no han sido disminuidas a pesar de que no se ha encontrado ninguna plaga en los aguacates de exportación también se solicitó hubiera trampas para la mosca de la fruta aun cuando no se ha encontrado ninguna prueba de la existencia de esta, según el Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC, los reglamentos técnicos no se mantendrán si las circunstancias que dieron lugar a su adopción ya no existen o bien atenderse de una manera menos restrictiva, cuestión que no ha sucedido en el caso del aguacate Hass.

Cabe mencionar que es por medio del gobierno de Estados Unidos que se impuso la barrera fitosanitaria, sin embargo, no es la única entidad que ha restringido el mercado de la Unión Americana, también los productores de aguacate estadounidenses han intervenido de gran manera, en especial la Comisión de Aguacate de California, actor importante que se ha opuesto a que se levante la barrera fitosanitaria, argumentando que la entrada de aguacate mexicano es un riesgo para los frutos estadounidenses y para la salud humana aún cuando ya se había comprobado la inexistencia de plagas en los frutos del país.

México es un gran competidor para los productores aguacateros de EE.UU. ya que, además de que las temporadas de producción son similares, el aguacate mexicano es de gran calidad con lo que temen su mercado se vea disminuido, a pesar de que la producción de aguacate estadounidense no es suficiente para abastecer a toda su población.

Sin duda alguna ha aumentado el consumo de aguacate en la Unión Americana por lo que existen grandes oportunidades para que ambos productores comercialicen su producto en dicho mercado.

2.4.2. Abuso de posición dominante: la cuestión de las emparadoras de exportación

Uno de los principales problemas de la comercialización para los productores de aguacate, como ya se ha mencionado, es el acceso a los mercados, en especial al

²⁴¹ Covarrubias, Gutiérrez, Ignacio, Gómez, Cruz, Manuel Angel, Schwentesius Riderman, Rita (coords), Stanford, Lois, *op.cit.* p.283

estadounidense, no solamente por las barreras cualitativas ya estudiadas, sino por las empresas que realizan la comercialización del aguacate al vecino país del norte.

Hoy los productores de California están metidos en el negocio mexicano por medio de prestanombres, lo cual limita la exportación directa de empresas nacionales hacia Estados Unidos, porque está siendo condicionado a que sea a través de los canales de estas firmas estadounidenses como Calavo (California Avocado Growers Exchange) que quieren imponer, afirma el investigador del Instituto Politécnico Nacional Augusto Trejo González. Es preocupante que México, como primer productor mundial de aguacate y con 90 por ciento de su producción de la variedad Hass, pueda ser afectado por una “enfermedad incontrolable” inducida por intereses comerciales.

Los beneficios de la exportación de aguacate se encuentran muy concentrados. La mayoría de las exportaciones a los Estados Unidos son hechas por firmas transnacionales (Calavo y Mission) y, solo unos pocos productores son beneficiados en adición a los requerimientos del USDA para la comercialización en dicho país²⁴².

Una muestra de lo dicho anteriormente, es que en la temporada 2000/2001 se exportaron a Estados Unidos un total de 24, 477 toneladas tal como se muestra en la gráfica 12. Este volumen fue manejado por 34 empacadoras establecidas en Michoacán. Las empacadoras con capital norteamericano Calavo de México, Mission de México y Fresh Directions, quienes movilizaron casi el 62% de la producción de exportación para el mercado de Estados Unidos tal como ilustra el cuadro 12, para la temporada 2003/2004 este porcentaje se incrementó a un 80%.

Cabe mencionar que estas transnacionales cuentan con el capital financiero y la capacidad de pago en plazos máximos de una semana al productor, lo que representa sin duda una motivación al productor para seguir abasteciendo y manteniendo los requisitos que se deben cumplir para la exportación y un desahogo de los volúmenes de producción. De la misma forma, cuentan con extensas redes de comercialización en todo en territorio norteamericano, que si bien permite un proceso eficiente del manejo de la

²⁴² Echánove, Huacuja, Flavia, Steffen Riedemann, Cristina, **“From Orchards to Mexico City: Avocado Wholesale Supply Strategies”** *Iberoamericana. Nordic Journal of Latin American and Caribbean Studies*, Vol.XXXII:2, 2002, p.12.

fruta en cuestión, la comercialización de aguacate a Estados Unidos esta manejada por las mismas empresas estadounidenses.

Estas empresas transnacionales jugaron un papel fundamental en la apertura del mercado de exportación, ya que son en su mayoría empresas de capital norteamericano y significaron de alguna manera una presión para el USDA, en la liberación de las exportaciones hacia Estados Unidos, al haberse instalado antes de la apertura comercial en 1997 y tomar gran parte del control de las exportaciones mexicanas.

Las transnacionales representan una competencia dominante y desleal para las empacadoras nacionales, las cuales se encuentran en total desventaja, ya que no cuentan con suficiente respaldo financiero para soportar la capacidad de pago en iguales o mejores condiciones que tienen estas empresas. Inclusive existen beneficios fiscales que dan a las empresas norteamericanas la posibilidad de adquirir la fruta sin la debida facturación de los productores, situación que no se permite con empresas y productores nacionales, esto es una práctica anticompetitiva.

Es claro que el rápido avance y crecimiento de las empresas transnacionales representan un riesgo inminente para imponer las condiciones de abastecimiento, controles de calidad, posicionamiento en los mercados y condiciones comerciales de compra-venta con los productores.

En la dinámica de la globalización, las empresas transnacionales son un factor condicionante y de fuertes implicaciones para el sector rural, ya que su tendencia es de fortalecimiento en nuestro país, de tal forma que en los últimos años han empezado a asegurar su fuente de abastecimiento con la compra de huertos de aguacate, lo que les permitirá tener un mayor control sobre los volúmenes de comercialización, debilitando o disminuyendo los flujos de abasto a las empacadoras nacionales, las cuales en algunos años se limitarán posiblemente a ser maquiladores de estas empresas.

Las situaciones antes descritas muestran la necesidad de reglamentar y acotar la participación en nuestro país de las empresas extranjeras en el mercado del aguacate. Los productores por su parte, ante esta situación se han organizado en asociaciones con

la finalidad de regular los volúmenes de movilización de aguacate a los mercados internacionales a través de controles de corte y envío de la fruta, lo que mantiene por un lado a una competencia obligada entre empacadoras que demandan fruta y generando por consecuencia una estabilidad del precio en el mercado²⁴³.

Vemos que no existe una correcta integración de los diferentes actores de la cadena ya que a pesar de que Michoacán se ha posicionado como el mayor productor de aguacate en el mundo, los productores no han gozado de todos de los beneficios que la comercialización al mercado de la Unión Americana pueda proporcionarles, debido a que estas empresas transnacionales estadounidenses se encargan de manejar ese mercado, ocasionando que los productores mexicanos no salgan del todo favorecidos.

Es abuso de posición dominante ya que son principalmente solo tres empresas transnacionales las que manejan la comercialización a Estados Unidos, cuentan con ventajas financieras para pagar el aguacate más rápidamente que sus competidoras mexicanas por lo tanto tienen la capacidad para determinar el precio a los productores, la existencia de asociaciones de productores ha disminuido esta situación, asimismo, pone en riesgo la participación de las empacadoras mexicanas en la exportación a los Estados Unidos debido a que estas empresas transnacionales son apoyadas por su gobierno para la penetración a su mismo mercado, con lo cual concluimos que Estados Unidos no ha permitido por completo una entrada del aguacate Hass mexicano con beneficios para los productores y comercializadores mexicanos en su totalidad sino que son los mismos agentes económicos estadounidenses los que intervienen directamente en la comercialización a su país y en menor medida en la producción mexicana lo cual significa cierta pérdida de control del mercado del aguacate por parte de los productores mexicanos quienes finalmente han luchado por posicionar su producto.

La SAGAR en su momento, estuvo tratando de crear una identidad regional entre los actores que participan en la exportación de ese producto, queda por ver si esta conciencia colectiva puede emplearse para llevar a cabo la acción regional requerida para asegurar que las ganancias provenientes de las exportaciones de aguacate se queden en la región.

²⁴³ <http://www.rimisp.org>, Centro Latinoamericano Para el Desarrollo Rural, Santiago de Chile.

Estas compañías estadounidenses (Calavo y Mission Produce) ejercen gran control sobre el acceso a los mayoristas y distribuidores estadounidenses. Estas empresas prefieren operar en una industria agrícola local que no tenga vínculos organizacionales entre productores y empaques locales.

Los esfuerzos realizados por la ahora SAGARPA para aplicar una nueva estructura organizacional enfrentan muchos obstáculos. Los comités están integrados por miembros que han tenido intereses en conflicto. Las reuniones a menudo se han vuelto discusiones acerca de la manipulación de los precios, la violación de los contratos, la baja calidad del producto, así como acusaciones específicas de fraude. El objetivo de la SAGARPA es convencer a los productores, empaques y otros participantes en una industria agrícola de un solo producto, de que pueden tener intereses comunes y en la preservación de la viabilidad de la amplia variedad que tiene su industria agrícola²⁴⁴.

Ante el continuo y proceso de la globalización, mediante la mundialización de la economía, la expansión de las compañías transnacionales y la formación de bloques económicos se ha incrementado la competencia en el intercambio de bienes y servicios, sin embargo, convergen muchos factores para que esta competencia no se de en igualdad de oportunidades, uno de estos factores son los intereses de gobiernos de los Estados o bien de compañías transnacionales por abarcar más mercados e incrementar sus ventas pero de una forma desleal o engañosa lo que provoca distorsiones al comercio internacional y por lo tanto, que muchos competidores se encuentren en desventaja para competir.

Vemos que estas distorsiones ha sido identificadas e incluso teóricamente clasificadas en muchos países asimismo, como ya se vio, organizaciones como la OMC han reconocido la existencia de las prácticas anticompetitivas y han creado mecanismos para resolverlas o disminuirlas.

El uso de prácticas anticompetitivas es muy común dentro del sistema económico internacional, el caso del aguacate Hass nos permite aterrizar en la práctica y por

²⁴⁴ Carton de Grammont, Hubert Gómez, Cruz, Manuel Angel, Schwentesius Rideman, Rita (coords), Stanford, Lois, *op. cit.* p.237-238.

supuesto ubicar en la realidad como estas acciones pueden alterar el comercio de un producto sumamente competitivo.

Es claro que México se enfrenta con uno de los países más proteccionistas del mundo, al formar un bloque económico, lo que Estados Unidos ha buscado es expandir sus mercados, sin embargo, ha puesto un sin fin de restricciones para el acceso al suyo e incluso tiene injerencia al interior del país con el establecimiento de compañías transnacionales, estos elementos ha constituido uno de los mayores problemas para la exportación de fruta y verduras frescas a Estados Unidos en general entre otros factores de orden interno dentro de la economía agrícola mexicana.

El liberalismo económico y la integración directa en el mercado han construido la realidad en la cual se halla actualmente la población rural de México, que no ha sido capaz de entrar de lleno en la dinámica del comercio internacional ya sea por el poco apoyo gubernamental que recibe, por las formas de organización agrícola, por la falta de tecnología para el desarrollo de este sector y por supuesto la indiscriminada apertura comercial.

El aguacate es un producto que hasta el momento ha incrementado sus exportaciones, que ha ganado mercados, no obstante, ha sido el trabajo de muchos años y el interés de quienes lo producen por eliminar el uso de prácticas anticompetitivas contra dicha fruta, mismos que han visto en el aguacate una oportunidad para el desarrollo de su región.

CAPITULO IV

4. EL IMPACTO A LA ECONOMÍA AGRÍCOLA MEXICANA POR EL USO PRÁCTICAS ANTICOMPETITIVAS POR PARTE DE ESTADOS UNIDOS AL AGUACATE HASS.

En la actualidad, el funcionamiento de la economía de los Estados no solamente depende de los problemas y cambios al interior de cada uno de ellos, sino que son afectados directamente por los que sucedan en otros países, sobre todo si estos se encuentran estrechamente vinculados. La formalización de estos vínculos ha desembocado en la creación de bloques económicos.

El TLCAN es una clara muestra de ello, sin embargo, este bloque, desde sus inicios, siempre se ha caracterizado por las asimetrías existentes entre México y sus socios Estados Unidos y Canadá, dadas las diferencias entre los altos niveles de competitividad de ambos países de Norteamérica y el menor nivel de competitividad mexicano, no obstante, existen productos en los que México ha sido un destacado productor y exportador en los cuales ha tenido problemas para lograr su exitosa comercialización a Estados Unidos, entre otras cuestiones, se debe a su política proteccionista, como parte de la misma han llevado a cabo acciones desleales con la finalidad de expandir, conservar y asegurar su mercado, estas acciones encubiertas violan los principios de la libre competencia que debe existir en el comercio ya que lo distorsionan.

La economía agrícola mexicana ha experimentado múltiples cambios durante los últimos veinte años, la adopción del neoliberalismo como modelo económico en nuestro país, que estipula el funcionamiento libre de los mercados como vía más adecuada para aumentar la producción y la productividad. Tal modelo implicó políticas sectoriales orientadas a eliminar o reducir al mínimo las intervenciones en la formación de precios²⁴⁵, además ha conllevado la privatización de grandes extensiones de tierra; la disminución de las subvenciones en general a todos los productos agrícolas y sobre todo en países subdesarrollados; la apertura indiscriminada a mercancías con mayor nivel de competitividad (subsidiadas o no) o bien en grandes cantidades; los adelantos tecnológicos como la maquinización y la biogenética no solo han cambiado los procesos

²⁴⁵ Covarrubias, Gutiérrez, Ignacio, Gómez, Cruz, Manuel Angel, Schwentesius Rideman, Rita (coords), Esquitín, Islas, Miriam, **“Frutas y Hortalizas: Estado Actual y Nuevas Alternativas en México”**, Organización para la calidad: Aguacateros de Nuevo Parangaricutiro, Michoacán, PIAI, CIESTAAM de la Universidad Autónoma de Chapingo, RISHORT, México, 2002, p.376

de producción sino también se ha dado la sustitución parcial, o incluso total de las materias primas de origen agropecuario por materias primas producidas en la industria química, la maquinización, junto con la sustitución de materias primas, se reduce drásticamente el contingente de trabajadores rurales provocando migraciones; el establecimiento de grandes empresas transnacionales cuyo fin es el lucrar con los recursos naturales sin que la población tenga retribución directa, muchas de estas empresas tampoco tienen la política desarrollo sustentable por lo que no buscan el desarrollo de la región ni de sus habitantes.

A pesar de que el Estado sigue siendo un ente sumamente importante tanto para crear políticas sociales y económicas y proveer de recursos para su sustento y desarrollo, sucede que el mundo agrario ya está tejido y enmarañado por la actuación de empresas, corporaciones y conglomerados agroindustriales, son núcleos activos y predominantes, articulando actividades productivas y mercados, geopolíticas mercantiles, modalidades de productos y olas de consumismo, mucho de lo que se hace en el mundo agrario está formal o realmente subsumido por el gran capital que anda fluctuando en el mundo, muchas de estas empresas hacen todo lo posible, aunque no este permitido, para su incrementar competitividad y obtener mayores ganancias.

Es verdad que la pequeña producción subsiste y se desarrolla, sin embargo, esa pequeña producción generalmente se encuentra determinada por las exigencias de la gran producción, en muchos casos el pequeño productor produce la materia prima para la gran empresa²⁴⁶.

Aunado a esta política que impera en la gran mayoría de los países en vías de desarrollo (impulsada por los países desarrollados), México se ha enfrentado a la ya mencionada política proteccionista de los Estados Unidos y a sus prácticas anticompetitivas, por supuesto resulta complicado eliminarlas o incluso disminuirlas ya que, a pesar de existir figuras jurídicas que no permiten este tipo de prácticas, muchos productos agrícolas mexicanos han sido y siguen siendo objeto de estas acciones, provocando el detrimento de ramas específicas del sector agrícola manifestándose en pérdidas económicas, poco o

²⁴⁶ Ianni, Octavio, *op. cit.* p.34, 36.

nulo desarrollo de la región, pérdida de empleos, inversión en tiempo, dinero y esfuerzo al acudir a las instancias correspondientes para denunciar cierta práctica anticompetitiva.

Las altas barreras al comercio, subsidios a la exportación y apoyos internos en los países miembros del TLCAN han limitado enormemente los beneficios potenciales de un libre comercio para los productores mexicanos. La OCDE sugiere que naciones como México pueden ganar mucho si Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea llevan a cabo reformas de fondo a sus políticas agrícolas y reducen las distorsiones al comercio²⁴⁷.

En los tres capítulos anteriores se elaboró un estudio sistemático sobre lo que ha repercutido de forma directa en el origen de estas distorsiones comerciales, desde el sistema económico mundial en el que se desenvuelve el conflicto objeto de estudio, la parte teórico-práctica de las acciones anticompetitivas hasta llegar a nuestro estudio de caso con el objeto de comprender que el empleo de estas prácticas no se trata de hechos fortuitos o aislados sino que a través de la evolución del sistema económico y en específico del capitalismo. Los Estados con mayor nivel de desarrollo han buscado la forma de preservar este status, no solo sostenerlo sino incrementarlo por medio del ensanchamiento de sus mercados ya sea por medio de acuerdos o bien a través de empresas transnacionales, además de ganar mercados también han obtenido mayor acceso a los recursos naturales de los países subdesarrollados para transformarlos y después vendérselos con un valor agregado.

Para lograr mantener y expandir estos mercados muchos Estados y empresas se valen de las ya mencionadas prácticas anticompetitivas que pueden afectar a productores, distribuidores, vendedores y al consumidor final.

En capítulo a desarrollar, se realizará un análisis sobre los efectos de las prácticas anticompetitivas en la exportación a Estados Unidos de aguacate Hass proveniente de México una vez definidas en el capítulo tres, asimismo, se estudiará el funcionamiento de las instituciones regionales e internacionales que contemplan cierta jurisdicción para resolver este tipo de casos.

²⁴⁷ Gómez, Cruz, Manuel Angel, Schwentesius, Rideman, Rita, “**El TLCAN y el sector agroalimentario de México**”, Comercio Exterior, México, Junio 2001, Vol. 51, Num.6, p.554

Finalmente se elaborará un análisis acerca del futuro de la producción y comercialización del aguacate a Estados Unidos e incluso la búsqueda de nuevos mercados para este fruto, de igual forma, proporcionaremos alternativas para la disminución o eliminación de este tipo de prácticas.

4.1 Repercusiones que sufrió la economía agrícola mexicana por el manejo de prácticas restrictivas contra el aguacate mexicano por parte de EE.UU. en el marco del TLCAN durante el periodo 1994-2005

Resulta importante hacer la aclaración de que debido a que el aguacate Hass mexicano es un producto de alta calidad, que igualmente cuenta con las ventajas competitivas de clima y suelo, los productores y comercializadores del aguacate se han sabido reponer rápidamente de las prácticas restrictivas y se ha visto un gran progreso en las exportaciones hacia Estados Unidos, no obstante, detrás de ello existe una lucha desde inicios de la década de los noventa por el acceso a este mercado en adición a que no podían beneficiarse del libre comercio que debe ofrecer un acuerdo comercial como el TLCAN.

Estos perjuicios no se han hecho tan evidentes, debido a las ventajas del fruto verde ya mencionadas, además de que existen productos agrícolas en condiciones menos óptimas de producción y comercialización como los granos que han resultado aun más afectados con las prácticas anticompetitivas, sin embargo, creo significativo hacer un análisis no solo de como se ha luchado para suprimir esta práctica anticompetitiva sino como ha repercutido a quienes viven de la producción y comercialización de este fruto.

Fuera de los incumplimientos a los acuerdos internacionales de la OMC y por supuesto a algunas de las normas del TLCAN por parte de Estados Unidos, los productores mexicanos de aguacate Hass son quienes sufrieron las consecuencias directas al no poder comercializar su producto a este país ya sea total o parcialmente.

A partir de 1994, año en que da inicio el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el aguacate michoacano sigue sin poder acceder al mercado estadounidense de hecho en ese mismo año cumple ochenta años con la barrera fitosanitaria.

Desde 1990, nuevamente comenzaron negociaciones para entrar no solo a Alaska sino a los demás estados de EE.UU., a pesar de que los investigadores en conjunto con la SAGAR ya habían encontrado escasa o nula prevalencia de gusanos barrenadores de hueso y rama, incluso ya habían ido inspectores estadounidenses a comprobarlo, una vez que entra en vigor el TLCAN, no se permitió el flujo de exportaciones sino hasta 1997 (se permite exportar en la segunda temporada de este año en noviembre y diciembre), de 1994 a 1996 únicamente se registran cifras por las reexportaciones (triangulación de comercio) y las exportaciones a Alaska las cuales son cifras muy bajas ya que en tres años las exportaciones solo aumentan de 718 toneladas en 1993 a 1,909 toneladas en 1996 y no con ganancias directas por la venta a Estados Unidos, por lo que se les negó la oportunidad de vender directamente sus productos de 1994 a 1996 y parte de 1997, lo que se traduce en pérdidas monetarias para los productores ya que el aguacate es mejor pagado en Estados Unidos que en Francia o en el mercado nacional, mientras que en México se paga en 4 pesos el kilogramo en Estados Unidos se paga de 10 a 15 pesos dependiendo del tipo de cambio, esto es más del doble, por supuesto los esfuerzos realizados con la finalidad de que se le diera paso al mercado estadounidense al inicio del TLCAN no rindieron frutos inmediatamente lo que provocó desconcierto entre los productores.

Una vez que se levantó el embargo al aguacate Hass mexicano en 1997, aunque solo de forma parcial, las exportaciones comenzaron, y aunque se logró exportar 6,031 toneladas en el periodo 1997-1998, resulta una cifra aun pequeña en comparación con las 819,479.5 toneladas que en promedio se produjo en esa temporada ya que es alrededor del 0.008% de la producción.

Esto se debe principalmente a las medidas encubiertas llevadas a cabo con el objetivo de impedir la libre comercialización del oro verde en el mercado estadounidense, como las restricciones cualitativas de tipo geográfico y de temporalidad.

De tipo geográfico ya que no se suprimió la barrera en todo el Estados Unidos sino que, como ya se había señalado, solo se permitió la exportación a 19 estados del norte de ese país y el Distrito de Columbia lo cuales son donde menos hay población hispana y donde menos se consume el fruto, por consiguiente la demanda disminuye.

Asimismo, se han reducido las oportunidades de llegar un mayor mercado en ese país, a pesar de que los huertos para exportación están certificados por las autoridades mexicanas, se cuenta con normas nacionales e internacionales de calidad, además de que la fruta es inspeccionada por autoridades estadounidenses, aún no se ha logrado eliminar esta barrera por completo ya que aun se encuentra cerrado el mercado de California, Florida y Hawai por la gran presión que ejercen los productores de esos estados al gobierno para que no quite esta práctica anticompetitiva.

Cabe puntualizar que la entrada del aguacate Hass mexicano afecta mínimamente a los productores estadounidenses, ya que el fruto mexicano llega a los supermercados al final de la temporada de aguacate de California, lo que beneficia a los consumidores a no tener que prescindir del producto, además, dado que las cosechas de aguacate en California sólo se dan una vez al año, es poco probable que el de México pueda inundar el mercado y bajar el precio²⁴⁸.

Afecta la barrera cualitativa de temporalidad ya que, en un inicio, solo se admite la exportación durante cuatro meses al año de noviembre a febrero, que son los años más bajos en producción de aguacate Hass en México, conjuntamente la oferta es menor, en opinión de Cook:

“A pesar de que la estacionalidad en la producción de bienes perecederos es la fuerza que dirige el comercio hortofrutícola, el comercio es a menudo contra-estacional. Por ejemplo, las uvas chilenas, aguacates mexicanos son enviados a EE.UU. y Europa para cubrir la demanda de consumo durante el invierno del hemisferio norte, cuando la oferta doméstica es baja. Los productores de Europa y EE.UU. entonces, exportan algunos de estos cultivos al cono sur durante la estación opuesta. Similarmente, EE.UU. importa uvas desde México en la primavera, y exporta uvas a México durante el otoño²⁴⁹”.

Apoiados en esta afirmación, en el caso del aguacate, la barrera de la estacionalidad o temporalidad se aplicó durante siete años, reduciéndose de forma gradual ya que de 1997 al año 1999 únicamente se permitió la entrada durante cuatro meses al año, posteriormente aumentó a 6 meses del 2000 al 2004 y, para el 2005 ya se permitió la entrada durante todo el año, esto se refleja claramente en las exportaciones (gráfica 12),

²⁴⁸ <http://www.sre.gob.mx>

²⁴⁹ Gómez, Cruz, Manuel Angel, Schwentesius, Rideman, Rita (coords) Cook, Canela, Roberta, **Tendencias Internacionales en el Sector de Frutas y hortalizas frescas**, La internacionalización de la Horticultura, CIESTAAM de la Universidad de Chapingo, México, 2000 p.9

puesto que aumentaron en un 62% del periodo 2003-2004 al periodo 2004-2005, como se ilustra, los productores de aguacate Hass mexicano fueron privados de la oportunidad de exportar total o parcialmente durante 10 años desde la entrada del TLCAN (sin contar los 83 años que duró la barrera fitosanitaria), tiempo suficiente, para que las exportaciones hubieran sido mayores en años anteriores sin la existencia de esta barrera, y que para que la exportación del fruto fuera aún mayor a lo que actualmente se exporta, a pesar de haber llegado a cifras record.

En el siguiente cuadro se muestra el progreso de la supresión de barreras geográfica y estacional para la entrada del aguacate Hass mexicano a Estados Unidos.

Cuadro 15
Evolución de la supresión de barreras arancelarias

Año	Barrera Geográfica	Barrera Estacional
1997	19 estados y Distrito de Columbia	4 meses
2000	32 estados	6 meses
2005	47 estados (California, Florida y Hawaii aún cuentan con barrera fitosanitaria para exportación)	12 meses
2007	50 estados	12 meses

Fuente: <http://www.apecamac.com/> Página de la Asociación de Productores Empacadores Exportadores de Aguacate de Michoacán

En adición a esto, la exportación se redujo a productores de cuatro municipios de Michoacán que obtuvieron la certificación, lo que decreció el número de competidores (otros municipios que también contaban con escasa incidencia de gusano barrenador no fueron certificadas para exportar, tal fue el caso de Nuevo San Juan Parangaricutiro que a pesar de haber conformado la Junta Local de Sanidad Vegetal no exportó desde 1997 sino hasta la siguiente temporada, esto causó mucho enojo entre los propietarios de las huertas, pues habían pagado y ejecutado durante dos años los trabajos necesarios y por lo tanto la reducción oportunidades para la comercialización del producto para una gran parte de los productores mexicanos, aunque cabe resaltar que, a mediano y largo plazo, esta situación ha provocado que los productores se organicen para incrementar la calidad

de su producto lo cual ha tenido resultados positivos ya que los municipios certificados se han incrementado a 12 de los 25 municipios que manejan el cultivo a escala comercial.

Los gastos y los esfuerzos para certificar sus huertas también han sido muchos ya que varios productores no encuentran deseable entrar a la exportación. Dicen que son caras las cuotas que hay que pagar por la certificación (cerca de 800 pesos anuales por hectárea), cantidad que es significativa sobre todo para los productores con menos recursos, que otros mercados son valiosos, los cuales, por atender el norteamericano, se están descuidando²⁵⁰.

A pesar de que esta afirmación es totalmente cierta, cabe hacer la aclaración que el esfuerzo realizado para lograr la exportación a Estados Unidos es debido a la importancia que este mercado representa para nuestro país no sólo por la cercanía geográfica sino además porque el consumo del aguacate ha aumentado, los precios pagados al productor representan el doble de lo que se paga en el mercado nacional y hasta son mejores que en otros países y es que Estados Unidos es el mercado mas importante del mundo, con un ingreso per capita y poder de compra de 10 veces superior al mexicano, sin embargo, no es aconsejable depender de un solo mercado de exportación.

No cabe duda que México, en específico, el estado de Michoacán, se ha beneficiado de la comercialización de aguacate Hass en Estados Unidos, cuya exportación creció de 6,031 toneladas en el periodo 1997/1998 (año en que se levantó parcialmente la barrera fitosanitaria) a 42,607 toneladas en el periodo 2003/2004 año en que acaba el periodo de desgravación arancelaria para este productos aparte de de que ya se permite la exportación a 32 estados durante seis meses, no obstante, este resultado no es más que de carácter estadístico frente al potencial exportador de México y la negativa estadounidense de respetar el TLCAN e implementar medidas encubiertas contra esta fruta mexicana, en concreto durante el periodo estudiado de 1994 al 2005, se bloqueó la entrada de tal forma que no se pudo explotar toda la capacidad exportadora lo que ha provocado bajas en los precios a nivel nacional por la sobreoferta, que los productores no

²⁵⁰ Covarrubias, Gutiérrez, Ignacio, Gómez, Cruz, Manuel Angel, Schwentesius Rideman, Rita (coords), Esquitín, Islas, Miriam, *op. cit.* p.230-232

puedan gozar completamente de los beneficios económicos de la exportación debido a este tipo de prácticas anticompetitivas.

En julio del año 2000, los productores michoacanos de aguacate acordaron suspender durante tiempo limitado el corte y la venta del fruto, como una medida urgente para poner un freno duro a la caída del precio, motivada por la sobreproducción²⁵¹ ya que no tiene salida del producto por medio de las exportaciones a Estados Unidos como se podría tener sin la imposición de la barrera fitosanitaria, no se evitó la pérdida de cinco mil toneladas del oro verde que representaron diez millones de pesos.

La embriaguez exportadora no le ha correspondido con claridad una mejoría en las condiciones de trabajo de los miles de jornaleros, trabajadores y empleados que día a día hacen posible que florezca el oro verde; ni le ha correspondido una seguridad en la permanencia, el monto de los salarios, en la salud para los trabajadores, consumidores y medio ambiente en general; pues cada vez más se acumulan evidencias de los efectos negativos en la salud por el uso indiscriminado de agroquímicos²⁵².

Conjuntamente, las acciones llevadas a cabo por las compañías transnacionales estadounidenses que comercializan la mayor parte del aguacate mexicano en la Unión Americana han causado desequilibrio en la competencia con las empresas empacadoras nacionales ya que solo una pequeña parte controla las exportaciones mexicanas a este país.

Las empresas transnacionales empacadoras estadounidenses son las que manejan la mayor parte de la distribución en su país, lo que perjudica a los empacadores nacionales quienes no cuentan con los recursos para pagar el producto, además de no tener extensas redes de comercialización en el territorio norteamericano como estas compañías, lo que provoca pérdida en sus ganancias y los productores corren el peligro de que se les condicione la venta del aguacate por ser pocas empresas las que manejan la comercialización a Estados Unidos, asimismo, parte de los ingresos provenientes de la exportación a este país no se quedan con las empresas empacadoras mexicanas,

²⁵¹ Roque, Madriz, Ignacio, “**Suspenden la cosecha de aguacate**”, El Universal, México, Lunes 17 de Julio de 2000, Estados, p.18.

²⁵² Bárcenas, Ortega, Ana Elizabeth, Aguirre, Paleo, Salvador, *op. cit.* p.55-56

igualmente, los productores corren riesgo de que estas empresas estadounidenses se expandan aún más y de esta manera tengan la oportunidad de imponer reglas para comprar el producto, por lo que los productores mexicanos tienen que estar muy bien organizados a fin de crear una fuerza negociadora estable y fuerte.

Además del control de los mecanismos de comercialización, ya han comprado huertas de aguacate, lo cual puede repercutir en los volúmenes de venta a Estados Unidos principalmente, provocando que estas empresas transnacionales obtengan control no solo sobre la comercialización a dicho Estado, sino sobre la producción nacional.

Una alternativa para alcanzar un equilibrio es la creación de empresas integradoras, en donde participen los productores, empaques e industrializadores, y de esta forma ofertar directamente el producto tanto en el mercado nacional como en el extranjero²⁵³.

4.2. Desempeño de las instituciones internacionales estudiadas para resolver o contrarrestar las prácticas anticompetitivas en el caso del aguacate Hass

Las instituciones de carácter internacional juegan un papel muy importante para disminuir y eliminar el uso de prácticas anticompetitivas de comercio internacional, organizaciones como la OMC, la ONU y los tratados regionales como el TLCAN se han encargado de establecer cierta regulación para evitar el empleo de dichas prácticas en las relaciones comerciales entre sus Estados miembros, con la finalidad (según los acuerdos que las vigilan) de tener un comercio más equitativo y evitar las medidas encubiertas que provoquen o distorsionen al comercio internacional.

Ahora bien, estos entes internacionales han establecido una serie de políticas y acuerdos para cumplir con este objetivo, en los cuales, sus miembros se han comprometido a concretarlos, no obstante, los países más desarrollados como Estados Unidos, Japón y la Unión Europea, siguen haciendo uso frecuente de las prácticas anticompetitivas e incluso los foros de negociación de la OMC se tornan ríspidos ante la negativa o bien lo difícil que resulta que estos países las eliminen, como muestra encontramos la reducción de

²⁵³ Arredondo, Elizalde, Angelina, “**Acaparan empresas transnacionales 85% de las exportaciones de aguacate:** La situación en un futuro podría ser contraproducente ante el riesgo de que se forme un monopolio, advierten” Cambio de Michoacán México, miércoles 25 de Mayo 2005, <http://www.cambiodemichoacan.com.mx/>

subsidios y ayuda interna excesiva que proporcionan estos países a sus sectores estratégicos, cuando son ellos mismos los que promueven la eliminación de estas prácticas en los países menos desarrollados y por lo tanto más pobres, una de las razones es debido a que los Estados más desarrollados buscan que sus productos sean más competitivos para que puedan acceder a cada vez más mercados, asegurarlos, posicionarse en más mercados, teniendo así, mayores ganancias, cuestión que no ha podido ser controlada por la OMC o la ONU, sus objetivos del comercio justo han sido rebasados por los intereses de las potencias internacionales.

Sin embargo, resulta importante reconocer que los acuerdos, las normas y las políticas para sancionar, evitar y eliminar las distorsiones al comercio han servido para resolver innumerables casos, permitiendo de esta forma, la disminución en el empleo de algunas de estas prácticas.

En lo referente al TLCAN, tanto los países miembros a nivel nacional como el tratado en si, cuenta con un marco jurídico para combatir a las prácticas anticompetitivas, ya estudiado en el capítulo dos, el cual, se compone de una serie de capítulos y preceptos que buscan cumplir con los objetivos del TLCAN de eliminar barreras al comercio, promover condiciones para una competencia justa, esto se ha logrado solo de forma parcial, ya que el constante empleo de estas prácticas sigue vigente, sobre todo por parte de Estados Unidos, el país más desarrollado de los miembros, que ha recurrido a ellas, perjudicando de esta forma, las economías de su socio mexicano, distorsionando el comercio regional.

En varios de los casos de prácticas anticompetitivas se ha recurrido a las instancias que contempla el TLCAN para resolverlas e incluso a las instancias internacionales, que han solucionado algunas de las controversias, algunas de ellas tardan mucho tiempo en resolverse y otras no tienen un desenlace justo, no es que exista un marco jurídico raquítico o poco funcional, a pesar de contar con ciertas deficiencias, sino que hay intereses políticos y económicos que influyen en que se sigan llevando a cabo estas prácticas o bien no sean resueltas de forma satisfactoria y por lo tanto que el desempeño de las instituciones ya sea internacionales o regionales no sea lo plasmado en sus normas y acuerdos y solo se quede en buenas intenciones.

México, al adoptar el modelo económico neoliberal y comenzar un proceso de liberalización de su economía desde hace aproximadamente veinte años, se avanzó rápidamente en la firma acuerdos a nivel regional e internacional y adoptó leyes internas para proteger el derecho de la competencia así como para evitar y sancionar a las prácticas anticompetitivas.

Tanto México como Estados Unidos han firmado los acuerdos referentes a las prácticas anticompetitivas dentro del marco de la OMC y se han comprometido con las políticas de competencia de la ONU, asimismo, en el TLCAN se contempla dicho tema, a pesar de contar con tantos instrumentos jurídicos y compromisos internacionales, las prácticas anticompetitivas de comercio se siguen utilizando de forma usual, cabe mencionar que ha aumentado el número de casos que acude a las instancias mencionadas y se ha encontrado resolución, no obstante, su empleo sigue latente.

México acudió al TLCAN quien fue esencialmente el que se encargó de resolver el caso del aguacate Hass, anteriormente, ya se tenían antecedentes de negociaciones con autoridades estadounidenses, sin embargo, desde que entró en vigor el tratado, no se permitió la entrada sino hasta tres años después, en consecuencia a las presiones de los productores estadounidenses, a pesar de haber demostrado científicamente la nula o baja prevalencia de plagas lo que viola artículos del TLCAN del capítulo VII en su sección B, como el 712.3, en el que se señala que la medida fitosanitaria debe estar basada en principios científicos y que no se mantenga cuando ya no exista base científica que la sustente, nunca se pudo demostrar que efectivamente las huertas estuvieran infestadas de gusano barrenador o de mosca de la fruta por lo que no existe tal base para mantener la restricción; asimismo se incumple con el artículo 712.6, donde se prohíbe mantener una medida sanitaria o fitosanitaria que tenga la finalidad o consecuencia de crear una restricción encubierta al comercio entre las partes, a pesar de esto la barrera continuó.

No obstante, se trabajó con el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias del TLCAN en los cuales también se presentaron pruebas de carácter estrictamente científico, a la fecha, la barrera geográfica no se ha levantado completamente a pesar de que México tiene nueve años exportando sin presentar ninguna incidencia, con lo cual podemos

afirmar que el proceso para la resolución a esta práctica anticompetitiva ha sido resuelto casi en su totalidad, sin embargo, el proceso ha sido lento en demasía.

Aunque el gobierno mexicano trabajó constantemente en conjunto con el de EE.UU. para abrir el mercado, el proceso ha tardado mucho tiempo (aproximadamente 5 años para que se permitiera la exportación a 19 estados y 13 años para que el comercio se abriera a 47 estados), México solo amenazó con pedir un panel de solución de controversias pero no lo ha hecho gracias a que Estados Unidos ha estado cediendo, pero de manera muy pausada, tampoco acudió a instancias como la OMC a pesar de que se quebrantaron normas en materia de prácticas anticompetitivas contra las que lucha dicha organización, aunque no podemos saber que se hubiera concluido, ya que en el caso del azúcar de caña, la OMC concluyó que no existía dumping y que no se afectaba de manera importante esa industria cuando la evidencia era indiscutible.

La funcionalidad del TLCAN en este caso se ha visto minada debido a los intereses de los productores estadounidenses por preservar su mercado y no admitir competencia. Tal y como lo señala Xavier Equihua ex representante de la Comisión del Aguacate de Michoacán en Estados Unidos: “no hay nada que preguntarse, es una cuestión económica, ellos han tenido el monopolio los últimos ochenta años y no lo quieren ver alejarse²⁵⁴”.

A pesar de que en el capítulo IX sobre Medidas relativas a normalización del TLCAN no contempla su aplicación para la sección B del Capítulo VII, esta armonizado con el Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC, en el cual se señala que los reglamentos técnicos no deben crear obstáculos innecesarios al comercio internacional, en el caso del aguacate Hass los reglamentos técnicos resultaron muy estrictos debido a que nunca se probó que la entrada del aguacate Hass mexicano representara un riesgo para la protección de los vegetales de la Unión Americana.

De igual forma, Estados Unidos incurre en varias violaciones en contra del Acuerdo Sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC, tampoco fue acatado en

²⁵⁴ Covarrubias, Gutiérrez, Ignacio, Gómez, Cruz, Manuel Angel, Schwentesius, Rideman, Rita (coords), Stanford, Lois, *op. cit.* p.276

varios de sus preceptos, al igual que en el TLCAN, se señala que las medidas fitosanitarias no deben aplicarse en forma arbitraria de manera que constituya una restricción encubierta del comercio internacional, esta barrera se sostuvo precisamente para obstaculizar la entrada del aguacate mexicano a Estados Unidos; además no se presentó una evaluación de riesgo lo suficientemente fundamentada en hechos científicos en la cual se especificara que consecuencias negativas biológicas y económicas podrían existir de permitir la entrada de aguacate Hass a Estados Unidos, tomando en cuenta técnicas de evaluación de riesgo elaboradas por las organizaciones internacional como lo señala el artículo 5 de este acuerdo.

La OMC no tuvo una participación directa en el caso estudiado, sin embargo, por el hecho de ser miembros de esta organización internacional tanto México como Estados Unidos adquieren los compromisos de respetar y hacer valer estos los Acuerdos Comerciales Multilaterales que forman parte integrante de los acuerdos de la OMC por lo tanto son vinculantes para todos los miembros.

Este hecho nos indica que a pesar de que se cuenta con varios acuerdos que prohíben que las medidas fitosanitarias se vuelvan obstáculos para el comercio internacional y se apliquen en casos en donde verdaderamente lo amerite, se han utilizado de forma errónea para proteger cierto sector productivo y conservar los mercados no permitiendo la entrada de nuevos competidores o bien restringiendo la entrada de los mismos lo que perjudica a los potenciales competidores y claro esta al consumidor final.

En virtud de lo anterior, podemos concluir que se ha tenido un gran progreso en materia de derecho de la competencia, se ha reconocido la existencia de las prácticas anticompetitivas, que estas pueden resultar perjudiciales, se han firmado acuerdos para suprimirlas y sancionarlas, no cabe duda, que tanto a nivel nacional como regional e internacional, se goza de una legislación para combatir las prácticas anticompetitivas suficientemente clara para evidenciar por lo menos a las más comunes, en este inciso, se analiza la cantidad de normas y acuerdos que prohíben que las medidas fitosanitarias se conviertan en una práctica restrictiva e impida el libre comercio.

Sin embargo, encontramos que posterior a los planes, acciones y trabajo del gobierno mexicano, científicos, técnicos y productores michoacanos para reglamentar la producción del aguacate para exportación (incluso el destinado al mercado nacional) obteniendo un alto nivel en la calidad del fruto y la certificación internacional, la supresión de esta restricción ha sido un proceso largo y pausado empezó en 1997 y se prevé que se acabe en el 2007, vemos que el marco jurídico del TLCAN ha funcionado para resolver esta controversia pero no de manera ágil, lo que provocó pérdida en ventas.

Lo anterior refleja que aun falta trabajo por realizar con la finalidad de que el desempeño de estas instituciones no se vea obstaculizado por los intereses de las potencias económicas y de las compañías transnacionales que persiguen expandir y preservar sus mercados por medio de las prácticas anticompetitivas, para lo cual se requiere seguir denunciado dichas distorsiones al comercio y negociar dentro del marco de los acuerdos regionales así como en los foros internacionales con el objetivo de hacer valido el marco jurídico ya acordado, que se busque una solución objetiva en tiempo y forma con la intención de que las consecuencias negativas sean mínimas y no se extiendan por periodos prolongados, asimismo seguir trabajando en normas que prohíban las prácticas anticompetitivas, en adición, se creen mecanismos para disminuir este tipo de prácticas como tipificarlas en los acuerdos y plasmar de que forma se pueden resolver o bien los órganos a los cuales se puede acudir para que se supriman o se sancionen, por ejemplo, aun no existe una legislación clara para evitar las prácticas monopólicas en el TLCAN, el abuso de posición dominante no esta estipulado en este tratado tampoco en la OMC

Es innegable que no solo las leyes y los acuerdos internacionales por si mismas podrán eliminar o por lo menos disminuir las prácticas anticompetitivas, siempre se requiere del compromiso de los Estados y de empresas responsables que acaten estos acuerdos, asimismo, cada uno de los Estados debe contar con políticas públicas para impulsar sus sectores económicos ya que las asimetrías tecnológicas y financieras que puede haber entre los competidores aunado al uso de prácticas anticompetitivas, puede impactar negativamente en mayor medida a cierto sector si no es lo suficientemente fuerte, asimismo, la cooperación internacional también puede ser un instrumento para crear relaciones más sanas entre los actores internacionales.

A pesar de la buena voluntad que pudiera existir en la firma de tratados así como la inclinación que puedan mostrar los actores internacionales por combatir a las distorsiones comerciales, no podemos dejar de lado que las relaciones económicas están supeditadas a diversos intereses de los Estados o de las empresas que se encuentran por “encima” de los acuerdos, ya sea intereses económicos o políticos que buscan sacar el mayor provecho del intercambio comercial, bien preservar o dominar mercados, no obstante, dichos intereses no armonizan con lo plasmado en el papel por lo que en muchas ocasiones solo se queda en buenas intenciones y no se concreta en la realidad.

4.3. Prospectiva de la producción y exportación de aguacate Hass a Estados Unidos y búsqueda de nuevos mercados.

Existen varios elementos los cuales nos pueden dar cierta pauta para prever que la producción de aguacate Hass en México irá en aumento en las siguientes temporadas, entre las cuales podemos señalar: el comportamiento de la superficie cosechada y de la producción misma; las ventajas competitivas; la apertura del mercado estadounidense; la buena publicidad para hacer del aguacate un producto más familiar a los ojos de quienes no lo es tanto y dar a conocer sus beneficios nutricionales y diversas formas para cocinarlo; el alto nivel de calidad del fruto que va estrechamente relacionado con el esfuerzo de los integrantes de la cadena productiva así como de científicos, técnicos y, en un momento dado, del mismo gobierno mexicano, para estandarizar y elevar el nivel de calidad del aguacate; el aumento del consumo del fruto a nivel nacional e internacional, los factores citados, de igual forma, se encuentran sumamente relacionados con el aumento de las exportaciones a Estados Unidos y con la prospectiva en que estas aumenten, en seguida se profundizará en dichos puntos.

Dadas las ventajas competitivas de nuestro país para la producción de aguacate, este se cultiva en casi toda la República Mexicana, 28 estados en total, sin embargo, la explotación de aguacate a nivel comercial se practica solo en 16 estados para 1997 según la SAGARPA y solo una entidad federativa de nuestro país exporta a Estados Unidos, a pesar de existir planes de trabajo para la exportación a este país, Nayarit y el Estado de México son los únicos estados donde actualmente se trabaja con el objeto de certificarse para entrar al mercado estadounidense.

De estos 16 estados, Michoacán es el mayor productor a nivel nacional, ya que cultiva alrededor del 85% de la producción nacional, y esta ha ido en aumento, esto se visualiza en el cuadro 11 donde la superficie cosechada se ha incrementado y en la gráfica 8 manteniéndose donde la producción se mantiene de forma mesurada a la alza prácticamente desde el año 1998 conforme se van liberando el mercado estadounidense y también conforme aumenta la demanda del mercado nacional e internacional, por lo que se prevé que la producción siga en aumento no solo porque el consumo de esta fruta en Estados Unidos se ha incrementado en una tasa media de 4% de 1994 a 1997 y sus importaciones se ampliaron en casi 21%, en parte, esto se debe al crecimiento de la población hispana y por supuesto al aumento de su poder adquisitivo²⁵⁵.

Los productores y comercializadores deben monitorear la oferta y controlar la distribución tanto al mercado nacional como externo para no saturar estos mercados y tenga como consecuencia una baja de precio.

Otro factor que ayuda a que se prospere un aumento en la producción de aguacate, es que cada vez el aguacate se ha convertido en un fruto menos exótico y más común en la dieta no solo de los hispanos sino de los anglosajones, europeos y más recientemente de los asiáticos, en gran parte ha sido gracias a la buena publicidad hecha a este fruto entre otras cosas de su alto nivel nutricional, a título de ejemplo, podemos hacer referencia a los 2.5 millones de dólares que se invirtió la APEAM (Asociación de Productores, Empacadores Exportadores de Aguacate de Michoacán) en publicidad en los EE.UU. durante la temporada 2003/2004²⁵⁶.

La excelente calidad del producto es otro de los elementos clave que le han permitido posicionarse e incrementar sus ventas, según el ex Secretario de Agricultura, Javier Usabiaga: “el aguacate michoacano es de tal calidad que debe seguir conquistando nuevos mercados, indicó que la conquista del mercado, su consolidación y buena administración repercute en llevar beneficios a todos los actores del sistema productivo²⁵⁷”.

²⁵⁵ www.bancomext.com

²⁵⁶ www.apeamac.com, *op. cit.*

²⁵⁷ www.sagarpa.gob.mx

La afirmación de Usabiaga es totalmente cierta, a lo cual podemos agregar que el incremento en la producción también se debe a la intervención de los productores, técnicos y científicos quienes se esforzaron para aumentar la calidad del producto y no dejaron instar al gobierno y a las autoridades estadounidenses para la apertura al mercado estadounidense.

A pesar del alto consumo interno, en los últimos años se pudo observar una tendencia hacia el aumento de los volúmenes exportados en respuesta a los mejores precios que ofrece el mercado internacional en comparación con el nacional y a las buenas condiciones climáticas que favorecen el rendimiento de los cultivos.

El creciente aumento en las exportaciones de aguacate se debe a: al esmero en producir y cosechar el fruto de calidad así como en su manejo poscosecha y empaque para asegurar que el consumidor reciba la máxima calidad; eficiente manejo del huerto y control fitosanitario, características ecológicas excepcionales para producir aguacate Hass, orden y al grado de organización económica de los productores mexicanos y a la responsabilidad mostrada en el manejo sanitario de su producción.

Dado que se han suprimido la mayoría de las barreras fitosanitarias también se prevé que en los próximos años que aumenten las exportaciones a Estados Unidos, como ilustra la gráfica 12, en el periodo 2004/2005 se experimentó un gran repunte con respecto a los años anteriores, esto principalmente se debe a que para el año 2005 ya se permite la entrada del fruto a la Unión Americana durante todo el año además de abrir el mercado a 47 estados, después de haber experimentado una continua alza en las exportaciones debido a la supresión de las barreras fitosanitarias, se espera que sigan a la alza por lo menos en las siguientes dos temporadas y posteriormente se mantengan o bien ya no se presente un crecimiento tan alto como en dicho periodo ya que este obedece principalmente a la supresión de las prácticas restrictivas casi en su totalidad.

Asimismo, se busca la consolidación de la venta de aguacate en ese país, existen aun muchos retos a superar a corto plazo como los siguientes:

- incrementar a cuatro toneladas cosechadas por hectárea autorizada para exportación a Estados Unidos, esto generará una oferta exportable de 100,000

toneladas anuales lo cual traerá mejor precio para lo productores y empaques exportadores de aguacate;

- colaborar con productores de aguacate de otros países que comparten en mercado de los EE.UU. para incrementar el consumo per capita en ese país, esto había resultado difícil para México por no estar presente todo el año en sus exportaciones;
- elevar la calidad y rendimiento del fruto por hectárea mediante el apoyo a la investigación y la transferencia de tecnología en todos sus niveles;
- promover la colaboración internacional para el desarrollo de programas de investigación de interés mutuo;
- seguir trabajando en los programas de inocuidad e higiene de los procesos, actividades iniciadas en temporadas anteriores;
- continuar promocionando e invirtiendo recursos económicos para promocionar e incentivar el consumo de aguacate en todos sus mercados con potencial de consumo elevado, por ejemplo el mercado de China²⁵⁸.

Con el objetivo de que las exportaciones a Estados Unidos beneficien a toda la cadena productiva también se debe trabajar en apoyo a las compañías empaques nacionales con recursos y asesoría para que puedan competir con las compañías estadounidenses que operan en México y que manejan la mayoría de las exportaciones al vecino país del norte por lo que no han permitido que las compañías nacionales empaques también se beneficien de la exportación por lo que se corre el riesgo de que no solo se lleven a cabo prácticas monopólicas con las empresas empaques nacionales sino que comiencen a condiciones comerciales de compra-venta con los productores para comercializar su producto a la Unión Americana, asimismo, los productores deben seguir actuando por medio de sus organizaciones para evitar este tipo de práctica.

No obstante, estas empresas estadounidenses también han incursionado en la compra de huertas por lo que se debe estar atento en que no se incurra en ninguna práctica anticompetitiva.

²⁵⁸ <http://www.avocadosource.com/Journals/CICTAMEX>, (Centro de Investigaciones Científicas sobre el Aguacate en el Estado de México) *op. cit*

Con el objetivo de forjar y consolidar un comercio externo de aguacate Hass, México no debe centrarse únicamente al mercado de la Unión Americana, dada su capacidad de producción y calidad suprema del fruto, tiene la oportunidad de diversificar su mercado, con la finalidad de no limitar la mayor parte del comercio del aguacate a un solo país lo cual puede representar cierto riesgo si las ventas disminuyen o bien si resurgen las prácticas restrictivas contra el fruto.

Se necesita encontrar nuevos mercados para el aguacate mexicano debido a que existen aumentos en la producción de aguacate a causa de los adelantos tecnológicos y las condiciones climáticas de nuestro país que son óptimas para la producción de aguacate.

A pesar de que nuestro país exporta a otros países como Japón, Francia, El Salvador, exportaciones que han disminuido cuando Estados Unidos levantó la barrera fitosanitaria a nuestro país.

El gobierno junto con la cadena productiva del aguacate, han trabajado para continuar con la diversificación de mercados, en especial al asiático, ya que se ha empezado a exportar a China y más recientemente a Corea del Sur, la SAGARPA señaló en un comunicado que Corea del Sur determinó permitir la importación de aguacate tipo Hass desde abril de 2006, luego de considerar que los cultivos de esa fruta mexicana cumplen con altos estándares fitosanitarios, la misma Secretaria señaló que Corea del Sur es un mercado nuevo para México y hay una cultura del consumo de este fruto, por lo que las expectativas de exportación son alentadoras, se espera se beneficien más de 2,570 productores y exportadores²⁵⁹.

En el mercado interno del Japón el aguacate es muy apreciado debido a que es rico en aceite, recientemente se han incrementado su utilización en la cocina japonesa, este país cubre su consumo prácticamente con importaciones²⁶⁰ por lo que México tiene gran posibilidad de expandir su mercado además de que ya cuenta con cierta historia exportadora a ese país, la fruta verde de alta calidad que produce nuestro país puede resultar muy atractivo para los consumidores japoneses ya que buscan un alto grado de

²⁵⁹ <http://www.prompex.gob.pe/alertagim/26-04-06/> Comisión para la Promoción de Exportaciones de Perú

²⁶⁰ Gómez, Alma, Alicia, *op. cit.* p.52

calidad en los alimentos, la fruta no tiene restricciones cuantitativas y cumple perfectamente con los estándares fitosanitarios requeridos.

Benjamín Grayeb Ruíz, ex presidente de la APEAM, aseveró que se abrió el mercado asiático con China, Corea y Japón, a donde habrían enviado 31 mil toneladas, mientras que a Europa, “el mercado más competido”, enviaron 15 mil toneladas, durante el periodo 2004/2005²⁶¹, ya que existe mayor competencia en el mercado europeo, nuestro país debe buscar colocar un producto de mayor calidad como lo es el aguacate producido orgánicamente.

Canadá también representa una buena opción para incrementar la exportación, no solo por la cercanía geográfica, sino que en Canadá, al igual que en Japón no existen las condiciones climatológicas idóneas para la producción de aguacate, por lo que México no debe descuidar este mercado. En todos los casos México debe acompañar sus exportaciones con la debida publicidad y promoción para el consumo de aguacate mexicano en estos países con la visión de acrecentar el número de consumidores y crear fidelidad al producto.

El mercado internacional de aguacate se muestra optimista para México tanto en el nivel de consumo interno y externo del fruto como en la producción del mismo, según la Secretaría de Relaciones Exteriores, para el año 2004, la producción mundial de aguacate fue de 1.8 millones de toneladas, proveniente de 50 países. La participación mexicana de ese volumen es superior al 50%, asimismo ha aumentado su aportación mundial a 8%, aunque es una cifra pequeña dado que la mayoría se usa para el consumo interno, se muestran buenas oportunidades con miras a aumentar y ampliar sus exportaciones.

²⁶¹ Equihua, Martín, “**El gobernador Lázaro Cárdenas tomó protesta a la nueva directiva de la APEAM, en Uruapan**”, La Jornada de Michoacán, México, Miércoles 2 de agosto de 2006, <http://www.lajornadamichoacan.com.mx>

4.4. Posibles alternativas para optimizar el cultivo y la comercialización en Estados Unidos y eliminar o disminuir el uso de prácticas anticompetitivas

Como se ha estudiado a lo largo de este trabajo, abrir el mercado de exportación de aguacate Hass mexicano hacia Estados Unidos ha sido un proceso largo y gradual, donde los productores, científicos, técnicos y gobierno federal se han esforzado conjuntamente ante la necesidad de encontrar nuevos mercados, no obstante, la constante problemática que enfrentó nuestro país al tener que superar las prácticas restrictivas impuestas por la Unión Americana, a pesar, de haber demostrado científicamente la baja o nula inclusión de plagas en los huertos, la barrera no se ha suprimido en su totalidad debido a presiones por parte de los agricultores estadounidenses.

El aguacate mexicano ha superado estas acciones restrictivas y ha logrado ganar un lugar cada vez más amplio en el mercado estadounidense, pese a los favorables resultados obtenidos es necesario que el aguacate continúe siendo un producto competitivo a nivel internacional, con esta meta, podemos contemplar varios puntos para optimizar el cultivo de dicho fruto.

Pese a lo anterior, la situación actual, dista mucho de ser óptima, algunos de los problemas iniciales aún no han sido resueltos, entre ellos, en primer lugar la deficiencia en los medios de transporte, por otro lado, la producción de aguacate con calidad exportable sigue siendo limitada, además, en ocasiones todavía hay quien actúa sin conocimiento adecuado del mercado, sin visión a largo plazo, en forma relativamente inexperta, o sin todo, o sin todo el profesionalismo necesario. Los problemas fisiológicos y patológicos de poscosecha no han sido debidamente investigados y resueltos, por lo que se siguen presentando, ocasionalmente, agravados por deficiencias del control de calidad²⁶².

En el inciso a tratar se plantearán, en primera instancia, algunas alternativas para perfeccionar la producción, actividades de cosecha y poscosecha, en segundo lugar, se expondrán opciones para mejorar la comercialización del aguacate Hass mexicano, con el objeto de que tanto los participantes en la cadena productiva como el consumidor final se beneficien de este producto, de igual forma, se plantearán opciones con el objeto de

²⁶² Bonales, Valencia, Joel, Sánchez, Silva, Mario, *op cit* p.145

suprimir o mitigar el uso de prácticas anticompetitivas de la cual fue objeto el aguacate Hass.

Actualmente la producción de aguacate se está orientando hacia el mercado externo. En este sentido, todas las actividades innovadoras relacionadas con el cultivo (producción, cosecha, poscosecha y comercialización) están orientadas a resolver los requerimientos del mercado internacional.

En lo referente a la producción consideramos que para mantener o lograr costos de producción bajos por tonelada, los productores pueden realizar inversiones o actividades que mejoren la productividad, un aspecto muy importante para optimizar la producción y tener un mejor rendimiento en la cosecha de aguacate es la innovación tecnológica, como la introducción de sistemas presurizados de riego, realizar podas de rehabilitación, mejorar la nutrición y realizar mínima o nula labranza. Por todo ello, se considera que la interacción del productor con el investigador sería una forma de entender las modificaciones tecnológicas del modelo “aprender haciendo” y por consiguiente desarrollar el proceso de transferencia de tecnología con mejores perspectivas de éxito.

En este sentido, la innovación tecnológica en el cultivo del aguacate en Michoacán ha sido impulsada en sus inicios por algunos productores de la región a través de la prueba y adaptación de variedades desarrolladas en California, y en la actualidad ese país junto con Israel y Sudáfrica, son los más avanzados en materia de investigación y generación de tecnologías para el cultivo de aguacate. Se han desarrollado sistemas de riego (aspersión y goteo), distancias de plantación, manejo de plagas, podas de árboles, mecanización para algunos procesos de cosecha y recientemente están realizando esfuerzos por encontrar tecnologías para un mejor manejo poscosecha del producto en fresco, lo que nos da la pauta para reflexionar sobre la necesidad de que los productores y las instituciones de nuestro país, desarrollen esquemas participativos de investigación para las demandas estratégicas de la cadena²⁶³.

La expansión y el desarrollo de la investigación aplicada a través de mejores tecnologías, logrando de esta manera que exista una especialización productiva para el aguacate, en

²⁶³ Bárcenas, Ortega, Ana Elizabeth, Aguirre, Paleo, Salvador, *op. cit.* p.52

la región existen empresas especializadas para la producción, por ejemplo, los viveros de planta de aguacate, que han alcanzado en conjunto un promedio anual de 1.4 millones de plantas, asimismo, se han conformado organizaciones privadas de asesoría de servicios profesionales por el orden de 460 técnicos.

Por otro lado, las innovaciones biológicas y químicas para el uso de fertilizantes, incluso orgánicos, así como el uso de insecticidas, plaguicidas, herbicidas y fungicidas buscan mejorar el rendimiento de la producción, además mejora la calidad del producto.

Otra alternativa para mejorar la calidad, que de hecho ya tiene bastante tiempo en práctica, es el desarrollo científico de nuevas variedades con base al mejoramiento genético por medio de injertos y mutación de variedades, así como el aprovechamiento de las condiciones de agua, del suelo, el clima, y la propia fenología del cultivo con el fin de conocer, por ejemplo, los momentos óptimos de fertilización apropiada durante el año.

En adición a la innovación tecnológica, es necesario que los productores se integren en empresas o asociaciones con capacidad de negociación en donde puedan adquirir los insumos requeridos a menores costos. Los procesos de organización son trascendentales no solo para disminuir los costos de producción sino para lograr mayor equidad en el desarrollo de toda la cadena productiva en general, la organización agrícola ha sido un elemento fundamental para lograr el acceso al mercado estadounidense.

No obstante, los grandes productores, que invierten en la mejora tecnológica, en los procesos productivos y que se orientan más hacia el mercado externo que al interno, en consecuencia son los que han ganado mayores nichos en el mercado internacional, por lo que es necesario apoyar a los productores pequeños con financiamiento y asesoría para que de igual forma se integren en organizaciones para negociar, obtener las debidas certificaciones fitosanitarias, regular los volúmenes de movilización de aguacate en los mercados internacionales a través de controles de corte y envío de la fruta y generar estabilidad en el precio. La organización abre una gran expectativa para los productores siempre y cuando exista una correcta integración de los diferentes actores de la cadena y en los procesos de producción primaria y comercialización²⁶⁴.

²⁶⁴ Centro Latinoamericano Para el Desarrollo Rural, Santiago de Chile, <http://www.rimisp.org>, *op. cit.*

Es conveniente que las empresas logren una identidad propia de su aguacate mediante el desarrollo de una marca que llegue a posicionarse en el mercado, destacando las cualidades y la confianza que el consumidor puede encontrar.

Asimismo, el continuar con la certificación de huertos y perfeccionar las normas que rigen dicha certificación es parte fundamental para que el oro verde consolide y expanda su mercado en Estados Unidos.

Se esta desarrollando en los productores de aguacate la tecnología de producción orgánica, por lo que debe ir acompañada de la certificación respectiva, sin embargo, este tipo de producción tiene un mayor valor agregado. El mercado de alimentos orgánicos se desarrolla y expande de manera muy acelerada, el creciente interés por consumir productos orgánicos es parte de una tendencia mundial de cambio de valores, basados en una mayor preocupación por la calidad de vida, el medio ambiente y la sociedad, la autorrealización, la democracia, etcétera, Estados Unidos es uno de los principales mercados que demandan productos orgánicos²⁶⁵.

En lo que a la comercialización se refiere, se debe avanzar en la integración al mercado al lograr convenios de venta favorables en donde puedan ofertar volumen y calidad, apropiándose de un mayor valor agregado.

Apoyar los financiamientos que permitan el cumplimiento de contratos con comercializadores preferentemente nacionales, en los conceptos que permitan generar un mayor valor agregado y tener la liquidez necesaria para soportar los periodos requeridos hasta la recepción de pagos²⁶⁶.

Para seguir en ese papel de vanguardia, la APEAM, solicitó que se le otorgue permiso para exportaciones marítimas, ampliación de la red carretera y de caminos rurales, asesoría y financiamiento para que las empresas aguacateras se modernicen, mejoría en la asistencia fitosanitaria, al tiempo que reiteró el sentido social que tendría el oro verde,

²⁶⁵ www.vinculando.org/organicos/organicosmexico

²⁶⁶ <http://www.siap.sagarpa.gob.mx>

que se cultiva en una superficie cuya composición corresponde el 52% a pequeños propietarios, 37% a ejidatarios y 11% a comuneros²⁶⁷.

Lo que revela el principal factor de éxito en el mercado internacional estaría centrado en los costos competitivos, más que una diferenciación de producto sin restarle su debida importancia. La oferta de aguacates de tamaño mediano a pequeño es un elemento clave a la hora de señalar que el principal motivo de compra es el precio además de la adecuada y eficiente distribución comercial. Para lo cual se debe crear un desarrollo sustentable del cultivo de aguacate tomando en cuenta los elementos ya mencionados en este inciso con la determinación de que la región progrese económicamente y socialmente.

En el caso de las empresas empacadoras estadounidenses que manejan la mayor parte de la movilización de la fruta al mercado norteamericano, los empacadores y comercializadores nacionales tendrán que desarrollar estrategias empresariales y comerciales acordes a las demandas de los mercados internacionales, para que gradualmente y en el mediano plazo, invertir el porcentaje a favor de la balanza comercial nacional, en adición, pueden negociar con las instituciones gubernamentales, obtener asesoría y/o créditos accesibles con el fin de ser más competitivos siempre tomando en cuenta el enfoque de servir a la región y al país.

Dentro del Foro sobre Desarrollo Rural, convocado por la Comisión de Desarrollo Rural del Congreso del estado de Michoacán, realizado a principios del 2005 en la facultad de Agrobiología "Presidente Juárez", las principales propuestas de las organizaciones de productores en la mesa de Aguacate, versaron sobre la necesidad de elaborar una ley que contemple la creación de un Instituto Estatal de Aguacate; capacitación y comercialización en todos los eslabones, la conformación de empresas integradoras regionales y en que es necesario que las instituciones respalden a los pequeños productores de aguacate, generalmente con bajos recursos y tecnología, para integrarlos a la cadena de valor de manera interdisciplinaria²⁶⁸.

²⁶⁷ Equihua, Martín, *op. cit.* <http://www.lajornadamichoacan.com.mx>

²⁶⁸ Bárcenas, Ortega, Ana Elizabeth, Aguirre, Paleo, Salvador, *op. cit.* p.56

En conjunción con las propuestas señaladas México debe proseguir con el cumplimiento de las normas fitosanitarias requeridas para exportar a Estados Unidos, asimismo, vigilar que no se sigan empleando prácticas restrictivas y continuar negociando dentro del marco del TLCAN para suprimir la barrera geográfica en su totalidad, con el propósito de que este tipo de prácticas se usen con menor frecuencia.

El diálogo es y ha sido primordial para establecer reglas más claras, nuestro país debe emplear los instrumentos jurídicos y hacer válidos los preceptos plasmados en el TLCAN, ya que Estados Unidos es un país sumamente poderoso y proteccionista que no cumplió del todo con lo pactado en el tratado con respecto a la comercialización de aguacate Hass mexicano en su país.

Sin embargo, ¿cómo se le puede obligar a EE.UU. a cumplir con los objetivos y con el capítulo VII del TLCAN? ya no se diga con los acuerdos de la OMC, México siempre lo hizo por medio de la negociación además de la labor para establecer los estándares de calidad necesarios, no tomó acciones económicas contra otros productos norteamericanos, estuvo a punto de solicitar un panel binacional, sin embargo, no se llegó a ese grado, por lo tanto tampoco se sancionó, nuestro país no debe de dejar de insistir en que Estados Unidos acate el tratado, debe usar todos los recursos pactados para que las prácticas anticompetitivas se usen cada vez menos; cabe señalar que dada la relación asimétrica entre ambos países y la visible desventaja en la que México se encuentra con respecto a su vecino del norte, se le dificulta aún más llegar a acuerdos equitativos, es decir, México no ha estado en condiciones de igualdad con respecto a EE.UU. para hacer cumplir los compromisos internacionales, así como para negociar en términos donde ambas partes puedan atender sus necesidades y concertar beneficios mutuos.

Aun existe gran trabajo para hacer del aguacate Hass un producto mas competitivo no solamente refiriéndonos al perfeccionamiento de la calidad del mismo, sino a toda la cadena que participa desde la producción, cosecha, poscosecha y comercialización de una manera integral a través de los puntos ya señalados, la tecnología e innovación científica, el mayor aprovechamiento de las organizaciones ya existentes e ir progresando por medio de ellas, la negociación, la publicidad bien administrada, el apoyo de instituciones, escuelas o gobierno federal con asesoría y/o financiamiento, mejora en las

vías de comunicación, lo anterior, con un enfoque de progreso para todos los trabajadores del aguacate y por supuesto para la región.

Creo necesario que se involucren todos los participantes con el fin de evitar actos de corrupción, de que los grandes productores se adueñen del cultivo y solo busquen el enriquecimiento propio, de que se sigan empleando las prácticas anticompetitivas que solo perjudican el desarrollo de la región y del país mismo.

CONCLUSIONES

A lo largo de la historia del mundo, el hombre ha adoptado diversas estructuras para producir e intercambiar bienes teniendo como un primer objetivo su supervivencia y, posteriormente conforme la evolución de la humanidad, la estructuración del sistema económico se encaminó hacia fines más complejos como lo es la acumulación de capital por parte de las potencias económicas y sus empresas transnacionales, asimismo, con el fin de mantener y aumentar su influencia económica sobre otros actores internacionales.

El proceso evolutivo del sistema económico mundial fue uno de los puntos de partida en el cual se basó este trabajo para comprender el por qué de las prácticas anticompetitivas de comercio internacional, ya que el esquema construido por las ya mencionadas potencias, en donde una reducida élite es la gran beneficiada de este sistema, solo ha estimulado el agravamiento del intercambio desigual y la inequidad económica que a su vez deriva en problemas sociales, ambientales entre otros.

Sumamente ligado a la dinámica del sistema económico mundial actual se encuentra el comercio internacional, es decir, la circulación de bienes y servicios al exterior, elemento definido como la columna vertebral para el funcionamiento de dicho sistema.

El análisis desarrollado a lo largo de este trabajo nos demuestra que el desempeño del comercio internacional es imperfecto, está supeditado a toda una serie de factores internos y externos que determinan que tanto beneficio los Estados o empresas pueden obtener de este, (muy a pesar de que en la teoría clásica del comercio el fin debe ser el beneficio para quienes lo practican y para el consumidor final), entre los factores internos encontramos: la situación interna de cada país, su nivel de competitividad, su proceso y grado de liberalización comercial y, entre los externos podemos señalar: la oferta y demanda en el mercado internacional para cierto producto o servicio, las acciones que llevan a cabo ciertos Estados con el fin de controlar y obtener mayores ventajas del comercio al ganar más mercados y ganancias que sus competidores, sin embargo, no están permitidas ya que distorsionan el comercio, impiden que los productos y servicios compitan en un ambiente de libre competencia.

Este libre comercio resuelto a conseguir la mayor ventaja posible del intercambio con otros Estados esta a favor de la libre competencia, no obstante es imperfecta, no conserva la esencia de su significado, debido a que los países más desarrollados y sus empresas transnacionales solo se han pronunciado a favor de esta, con el objetivo de facilitar expansión de sus mercados y en incontables circunstancias han recurrido al empleo de las prácticas anticompetitivas para obtener un mayor provecho sin ceder en las negociaciones para la liberalización de su mercado en iguales circunstancias que sus contrapartes menos desarrolladas como se señaló en el inciso 1.3.

Otro elemento que también forma parte del sistema económico internacional actual es la formación organizaciones y la entrada en vigor de tratados internacionales con el objeto de regular el comercio ya sea a nivel internacional o bien a nivel regional.

En la actualidad los tratados regionales e internacionales forman parte fundamental de las relaciones entre Estados y por supuesto de la normativa del comercio internacional, estos acuerdos nos dan la pauta para saber en que términos se practicará las relaciones económicas, establece que esta permitido y que no, en algunos casos regula el uso de prácticas anticompetitivas, de hecho, muchos de estos tratados estan estrechamente subordinados al mapa mundial propuesto al termino de la segunda guerra mundial el cual se consolidó en las últimas dos décadas del siglo XX, donde las grandes potencias propusieron este modelo con el fin de mantener su zonas de influencia, controlar y tener mayor acceso a los recursos naturales de los países subdesarrollados, en este contexto el sector agrícola ha tenido un papel predominante en la acumulación de riqueza y el desarrollo económico de las naciones.

Las transformaciones en la economía mundial han influido de manera fundamental en la construcción del modelo económico mexicano, a pesar de que, a lo largo de la etapa de sustitución de importaciones, nuestro país pareciera estar más cerrado al comercio exterior, este no se mantuvo ajeno. No obstante, durante la década de los años ochenta se implementó una profunda reforma económica centrada en la apertura comercial. Es evidente que esta estrategia de desarrollo más abierta, en la cual el intercambio tiene un papel central, está generando profundos procesos de reestructuración económica. En este marco, la agricultura reaparece en la mayoría de los países como un sector

importante y estratégico con capacidad para modernizarse y aumentar su participación en el comercio internacional.

Dentro de este contexto, de liberalización económica y de competitividad internacional en el que actualmente se desarrollan las relaciones económicas internacionales, México, de igual forma, llevó a cabo políticas internas para adoptar el modelo económico neoliberal (basado en la reducción de funciones del Estado, la adhesión a instituciones internacionales con la finalidad de incrementar la cooperación y, entre otras cosas también para que los países adoptaran políticas a favor de los intereses de las potencias y la formación de bloques regionales con el objetivo de reducir el proteccionismo y crear zonas de libre comercio), en esta línea, nuestro país firma diversos tratados, entre ellos destaca el TLCAN, el más importante, debido a la cercanía geográfica y al alto grado de dependencia con uno de sus miembros, Estados Unidos, el país más poderoso del mundo.

En dicho acuerdo se negoció la disminución de aranceles, no obstante, el uso de barreras cualitativas han sido empleadas como medidas encubiertas para proteger a su sector agrícola, estas prácticas son resultado de la precipitada y mal planeada apertura económica con un país como Estados Unidos, con una política agrícola sumamente proteccionista además de la ya conocida relación asimétrica entre la Unión Americana y México, no obstante, al darse un incremento de la competencia, los países más desarrollados, por consiguiente, han implantado medidas que no están permitidas, para enfrentar esta competencia, para proteger a sus sectores estratégicos, entre ellos el agrícola, y en muchas ocasiones también con la finalidad controlar y expandir su mercado.

Este nuevo escenario nos conduce a la aparición a una mayor competencia entre países, al desarrollo de sus ventajas competitivas generadas a partir de la innovación tecnológica y la acumulación de capital, además de estos elementos, podemos encontrar que la competitividad en el mercado internacional de un producto también puede depender y ser determinado por ciertas “ventajas” que un Estado o empresa pueda injerirle pero no con prácticas generalmente aceptadas en el comercio internacional sino por medio de prácticas que no permiten la libre competencia.

A pesar de que México ha encarado diversas dificultades para enfrentar a la competencia externa, tanto al interior como al exterior del país, debido al precipitado y mal planeado proceso de liberalización así como a la desfavorable situación del campo mexicano, en evidente desventaja tecnológica, en añadidura de la falta de apoyo a los productos agrícolas con respecto de los países miembros del TLCAN, no obstante, el aguacate Hass, es un caso especial, a pesar de que la cadena tenía y aún tiene diversas deficiencias (como los canales de distribución y la implementación de tecnología para mejorar el rendimiento del producto) , contaba con un buen nivel de competitividad desde antes que entrara en vigor el tratado, esencialmente por las ventajas absolutas del producto como el clima y el suelo para su reproducción, así como un producto de buena calidad con historial de exportación a países como Japón, Francia y El Salvador y otros países centroamericanos, sin embargo, ya tenía poco más de ocho décadas sin poder entrar al mercado de la Unión Americana, aunque esta situación la podemos ver desde el inicio del siglo XX en la cual apenas se empezaban a conformar las organizaciones internacionales no es sino hasta finales del mismo siglo en que se resuelve esta controversia.

El aguacate Hass, es un vivo ejemplo de cómo un producto con gran nivel competitivo, es afectado en su comercialización a Estados Unidos por factores externos principalmente, es decir, las medidas restrictivas utilizadas para obstaculizar, ya sea de forma total o parcial, el acceso al mercado estadounidense y no para proteger a sus vegetales y a sus consumidores ante la amenaza de infestación de plagas que es la manera en que las medidas fitosanitarias se deben utilizar.

De acuerdo con las hipótesis y objetivos planteados en la introducción se derivan varios puntos que a continuación se señalarán como resultado de la presente investigación.

Uno de los objetivos propuestos se refiere a reconocer a las prácticas anticompetitivas de comercio internacional como una causa externa (ya que son acciones de otros actores internacionales sobre una rama de la producción o un producto específico) que ha perjudicado a la economía agrícola mexicana específicamente, el hecho del daño que pudiera provocar, no solo se reconoce por que esta estipulado con la tipificación de algunas de estas prácticas (las cuales fueron abordadas en el capítulo dos) en

legislaciones de organizaciones internacionales como la OMC a manera de distorsión al comercio internacional, también se comprueba en la práctica en muchos casos en todo el mundo.

En la presente investigación, se constató no solo con el caso del aguacate Hass mexicano, sino se puso de manifiesto el caso del arroz y de la azúcar de caña, de igual forma, productos nacionales que han enfrentado prácticas de subsidios a la exportación en caso del arroz y, por parte del azúcar de caña ha enfrentado prácticas de dumping, ambas por parte de los Estados Unidos, que provocaron pérdida de ventas tanto al interior como al exterior del país, pérdida de empleos en general ha afectado al desarrollo del cultivo de estas dos mercancías.

En segundo término, pese a que dichas normas no son respetadas por completo, las instituciones internacionales y regionales han jugado un papel primordial para la resolución y sanción de este tipo de prácticas, gracias a que estos actores han elaborado normativas para combatir a las prácticas anticompetitivas, identificándolas como acciones que afectan el comercio internacional, no hay que dejar de lado, el esfuerzo realizado tanto de los estudiosos en la materia en la investigación del tema, como el de los Estados para plasmar las soluciones en acuerdos, no obstante, aun es necesario seguir trabajando dentro del marco de la negociación en los foros como la OMC y la ONU a nivel mundial o del TLCAN en el caso de México y sus respectivos acuerdos regionales con el objeto de disminuir o bien sancionar el empleo de estas prácticas.

México debe seguir la línea de la negociación y aliarse con otros Estados en los foros internacionales con la finalidad de que los países más proteccionistas disminuyan el uso de prácticas anticompetitivas de comercio internacional, para que se tengan reglas más claras con respecto al uso de cada una de ellas, asimismo nuestro país debe hacer válido el marco jurídico contenido en cada uno de los acuerdos firmados con el fin único de crear un comercio más justo para los exportadores mexicanos y la economía mexicana no se vea afectada por estas acciones.

En el marco del TLCAN también se han legislado algunas prácticas anticompetitivas de comercio internacional, sin embargo, Estados Unidos no ha respetado del todo el marco

jurídico, incurriendo en violación a algunos artículos del tratado e incluso no ha cumplido con el objetivo de promover un comercio justo en la región, por lo que se concluye que pese a existir una legislación con normas esenciales para evitar y/o sancionar a las prácticas anticompetitivas más comunes tanto por parte del TLCAN como de la OMC, aunque con procesos de solución un tanto extensos, nuestro país ha sido objeto de ellas en muchas ocasiones, sin que se supriman aun comprobando su existencia o bien con procesos largos y desgastantes, en muchas ocasiones no se debe únicamente a las normas jurídicas, sino a los intereses de empresas transnacionales y del gobierno mismo que hacen todo lo posible por comprobar lo contrario y mantener estas prácticas con el objeto de no perder ganancias sino al contrario seguir aumentando su mercado.

Como ya se tuvo oportunidad de analizar, las prácticas anticompetitivas no son acciones ajenas al sistema económico internacional, sino que son producto del actual sistema capitalista, donde las grandes potencias económicas han hecho todo lo posible por no perder ese status, por medio de la búsqueda continua de nuevos mercados, para este fin, han intervenido en los países menos desarrollados, ya sea firmando acuerdos para acceder más fácilmente a estos mercados y a sus recursos naturales o bien adoptan sus políticas internas acorde con los lineamientos propuestos por organizaciones internacionales presididas por estos mismos Estados desarrollados, para que de esta forma, puedan obtener mayores ganancias.

Asimismo, los preceptos plasmados en los acuerdos internacionales que pueden beneficiar a los países menos desarrollados no han sido respetados en incontables ocasiones, dado que, ya casi todo el mundo esta inmerso en el actual sistema económico, es sumamente difícil ir en contra de sus preceptos, es mucho más práctico, ir por el camino de la cooperación, el consenso y la negociación, primero con los países menos desarrollados para lograr un mayor provecho al momento de la negociación con las potencias económicas y de esta manera lograr una mayor equidad en el comercio internacional.

En el caso del comercio al exterior de aguacate Hass mexicano, adquiere mayor importancia desde la última década del siglo XX y en lo que va del presente siglo XXI, al ser el fruto verde mexicano un producto sumamente competitivo con amplias

oportunidades de consolidar y expandir su mercado en los Estados Unidos, este país impuso medidas fitosanitarias asegurando que existía peligro de de infestación de plagas en los aguacates estadounidenses si se le permitía la entrada a la fruta mexicana, la barrera no se levantó de inmediato, esta se ha prolongado por más de diez años a pesar de haber probado científicamente la baja o nula presencia del gusano barrenador y de la mosca de la fruta.

Lo anterior demuestra que dentro del sistema económico mundial, los países desarrollados principalmente tienen un sector agrícola proteccionista y llevan a cabo prácticas anticompetitivas para proteger y favorecer a su sector, sin cumplir con los preceptos del derecho de la competencia plasmados en los tratados regionales y en los acuerdos de las organizaciones internacionales.

El empleo de prácticas anticompetitivas de comercio internacional en el caso del aguacate Hass mexicano provocó inequidad en la competencia dentro del mercado estadounidense lo que tuvo como consecuencia la pérdida de ventas por el hecho de no permitir la entrada del producto desde el inicio del TLCAN durante tres años y; posteriormente limitar las exportaciones a solo 19 estados y el Distrito de Columbia, en adición a la barrera de temporalidad ocasionó que el sector no pudiera desarrollar todo su potencial exportador a dicho país sino hasta la temporada 2004-2005 en la que se cuenta con un incrementó más importante de las exportaciones, es precisamente el año 2005 en que ya se permite la entrada durante todo el año y a la mayoría de los estados de la Unión Americana.

Se le negó la oportunidad al productor michoacano de llegar a más potenciales consumidores en zonas donde la demanda es mayor, es decir, en el sur de Estados Unidos donde la población latina esta más concentrada, debido a las prácticas anticompetitivas de tipo restrictivo, me refiero a las barreras geográficas y de temporalidad, lo cual provocó que existiera una menor demanda del producto y por consecuencia la obtención de menores ganancias.

Asimismo, las estrictas normas que determinó Estados Unidos para poder exportar a su país también causó una disminución en la oportunidad para los productores de llegar a ese mercado lo vemos claramente en que solamente cuatro municipios obtuvieron la

certificación en un inició y este número solo se ha elevado a doce de los aproximadamente 21 municipios productores que abarcan el 70% de la producción según la SAGARPA, lo cual hace necesario un mayor apoyo financiero y de asesoría ya que son muchos los productores que no conocen el programa para la certificación de huertos, en adición a que para parte de ellos los costos de la certificación son muy elevados.

Con la finalidad de puntualizar lo dicho anteriormente y dar seguimiento a los objetivos expuestos, se enlistan los efectos que ha provocado el uso de prácticas restrictivas en el caso del aguacate Hass durante el periodo 1994-2005:

- Al impedir la exportación casi total durante el periodo 1994-1997 provoca que los productores no puedan obtener ganancias directas por su producto ya que las ganancias anotadas por las exportaciones son resultado de la triangulación del comercio con otros países según se señala en el inciso 4.1.
- Durante el periodo 1997-1998 donde se restringe la entrada del aguacate mexicano a solo 19 Estados de la Unión Americana y el Distrito de Columbia ocasiona que se limiten las ventas a los estados donde menos se consume dicho fruto ya que aunque se exportó 6,031 toneladas, resulta una cifra aun pequeña en comparación con las 819,479.5 toneladas que en promedio se produjo en esa temporada ya que es alrededor del 0.008% de la producción.
- En años posteriores la barrera geográfica y de temporalidad ha disminuido, no obstante, durante diez años, de 1994 a 2004 (a partir del año 2005 se acabó la barrera de temporalidad y se permitió la exportación 47 estados), se les negó la posibilidad a los productores de exportar su producto, lo que ocasionó un rezago en el inicio y consolidación de la comercialización de aguacate Hass a ese país.
- Debido al estricto proceso de certificación se han reducido las oportunidades de exportación para ciertos municipios, en adición a los costos de certificación resultan elevados para algunos productores.
- Este desequilibrio en la competencia se traduce en perdidas de ventas para los productores, en que México en específico el estado de Michoacán, no pueda explotar su capacidad de exportación, lo que llegó a provocar bajas en los precios a nivel nacional por la sobreoferta, como ejemplo citado en el inciso 4.1., en julio del año 2000, los productores michoacanos de aguacate acordaron suspender

durante tiempo limitado el corte y la venta del fruto, para poner un freno duro a la caída del precio, motivada por la sobreproducción ya que no tiene salida del producto por medio de las exportaciones a Estados Unidos como se podría tener sin la imposición de la barrera fitosanitaria, no se evitó la pérdida de cinco mil toneladas del oro verde que representaron diez millones de pesos.

Sin embargo, no podemos olvidar que esta situación a la larga también ha resultado favorecedora para el sector aguacatero mexicano ya que se han creado normas no solo para la producción y comercialización internacional sino para la nacional lo que ha elevado la calidad del producto notablemente y por consiguiente se ha convertido en un producto más aceptado y con grandes posibilidades de aumentar su consumo.

Las prácticas restrictivas contra el aguacate Hass mexicano no solamente ha sido una medida impuesta por el gobierno de Estados Unidos, sino también obedece a una serie de intereses de los productores estadounidenses, en especial de la Comisión de Aguacate de California, para no permitirle la entrada al oro verde nacional, ya que no querían perder el control del mercado del aguacate en Estados Unidos debido a que representa una fuerte competencia además de que las temporadas de producción son similares a diferencia del producto chileno, por lo que hicieron todo lo posible para evitar el levantamiento de la barrera fitosanitaria.

El hecho de contar con un marco jurídico a nivel regional o internacional que reconozca y prohíba el uso de prácticas restrictivas es el resultado del trabajo realizado en los últimos veinte años tanto a nivel interno como en el ámbito internacional, lo cual representa un gran avance con el objetivo de que se mantenga una competencia más justa, sobre todo en el comercio entre Estados con economías asimétricas, o bien para disminuir la disparidad entre países que son fuertemente proteccionistas con economías fuertes en comparación con los que tienen economías más abiertas pero que son menos desarrollados y por consecuencia menos competitivos.

Vale la pena aclarar que no solo basta el hecho de firmar los acuerdos donde se impida o incluso se sancione a las prácticas anticompetitivas, sino que, es necesario que exista la

voluntad de los Estados por cumplirlos y hacerlos válidos, emplear los instrumentos plasmados en ellos para la resolución de controversias.

Atendiendo al último de los objetivos planteados en la introducción sobre la eficacia de las instituciones internacionales para nuestro estudio de caso, cabe mencionar que se violaron varios artículos del TLCAN como lo son el 712.3 que estipula que la medida fitosanitaria debe estar basada en principios científicos y que no se mantenga cuando ya no exista base científica que la sustente, los inspectores estadounidenses no probaron que las huertas estuvieran infestadas de plagas, además de que se llevaron a cabo las medidas necesarias para implementar las medidas de calidad reconocidas a nivel nacional o internacional (NOM-066-FITO-2002: "Requisitos y especificaciones fitosanitarias para la movilización de frutos de aguacate para exportación y mercado nacional" y las estipuladas en el Codex Alimentarius), necesarias para eliminar toda duda, con lo cual ya no hubo razón alguna para mantener dicha restricción; sin embargo, esta se mantuvo durante tres años de forma total y hasta el momento continua en forma parcial.

Asimismo se incumple con el artículo 712.6, la cual no permite mantener una medida sanitaria o fitosanitaria que tenga la finalidad o consecuencia de crear una restricción encubierta al comercio entre las partes, es evidente, que Estados Unidos utilizó una restricción fitosanitaria como una medida proteccionista para favorecer a sus productores de aguacate, no solamente por las presiones ejercidas por estos, el gobierno tampoco deseaba dejar de dominar este gran mercado que va en aumento constante.

Pese a estas violaciones, el TLCAN ha funcionado para resolver esta controversia, pero no en forma rápida (debido a que no se ha encontrado ningún fruto infectado desde que México empezó a exportar la fruta a Estados Unidos), el conflicto ha durado nueve años sin contar los ochenta que ya tenía antes de que entrara en vigor el tratado, pudo haber acudido a instancias como la OMC ya que según el Acuerdo Sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias no deben aplicarse de manera que constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable de manera que constituya una restricción encubierta del comercio internacional según lo plasmado desde su preámbulo.

Igualmente la barrera no se fundamentó en una evaluación de riesgo donde se indicara explícitamente según lo estipula las repercusiones negativas tanto biológicas como económicas podrían existir de permitir la entrada de aguacate Hass a Estados Unidos, según el artículo 5 del acuerdo. De haber acudido a esta instancia se hubieran tenido que presentar estas pruebas.

No obstante, dentro del marco del TLCAN, México presentó las pruebas científicas y tomo las medidas necesarias a nivel interno, las cuales han sido las armas más poderosas para lograr la entrada a Estados Unidos, por lo que se confirma que el proceso para la resolución de esta práctica anticompetitiva ha sido resuelto casi por completo, no obstante, ha sido gracias al trabajo y la organización de productores, científicos, técnicos y el mismo gobierno mexicano aunque este último no actuó de la forma más eficiente ya que faltó de su apoyo para negociar una salida más pronta manifiesto en los incisos 3.4.1 y 4.3.

En virtud de lo anterior, podemos sentar que la utilidad de las instituciones internacionales para la prevención, combate y resolución en el empleo de prácticas anticompetitivas en el caso del aguacate Hass ha resultado ser exitosa pero solo de forma parcial, ya que fue un proceso muy prolongado, en el que a pesar de que la legislación tanto del TLCAN como de la OMC es muy clara en su normativa, la barrera fitosanitaria se prolongó trece años lo que revela que no existe un compromiso real por parte de Estados Unidos por lograr un comercio justo en el que tanto la fruta mexicana como la estadounidense compitan libremente, los intereses de los productores de aguacate y el gobierno estadounidense han tenido más peso, no obstante la legislación de estas instituciones ayudó a abrir el diálogo y poco a poco lograr la desaparición de dichas prácticas restrictivas.

La situación de las empacadoras de aguacate mexicanas también han sido objeto de prácticas anticompetitivas ya que las empresas transnacionales estadounidenses se establecieron en nuestro país un poco antes de que se levantara la barrera, sin embargo, se les ha permitido manejar la mayor parte de las exportaciones a Estados Unidos por lo que los beneficios de la comercialización a este país se aglutinan en pocas empresas, son las mismas empresas estadounidenses las que controlan la importación de aguacate mexicano a su país, lo que provoca un desplazamiento de las empresas empacadoras

mexicanas de este mercado, e incluso ya han incursionado en la producción por lo que se requiere de mayor vigilancia por parte del gobierno mexicano y de la mejor organización de los productores y empacadores mexicanos para que el esfuerzo por abrir el mercado estadounidense vea reflejado en provecho de toda la región, no solamente para unos cuantos.

Como se ha constatado a lo largo del presente trabajo, el aguacate Hass mexicano es de los productos agrícolas más competitivos a nivel internacional que nuestro país cultiva, este fruto cuenta con grandes posibilidades de abrir nuevos mercados o bien incrementar su presencia en los que ya exporta, por ejemplo, en Asia y con su otro socio del TCLAN, Canadá, no solamente porque México tiene la mayor producción del mundo, sino porque el consumo de la fruta verde ha ido en aumento y el aguacate mexicano cuenta con una calidad de excelencia por lo que debe considerar en aumentar su nivel de exportaciones sin descuidar el abasto interno y sin saturar el externo por su puesto.

Si se tiene una adecuada administración del fruto, es decir, con una apropiada organización de los productores para poder negociar precios justos y que todos se beneficien con la venta de su producto; la regulación constante de la producción de acuerdo a la demanda de cada temporada para que no dé lugar a una sobreproducción lo cual bajaría los precios; los productores pueden realizar actividades que mejoren la productividad, como continuar con el trabajo conjunto entre productores, científicos y técnicos; apoyo y asesoría donde se incluya a toda la cadena productiva; además de impulsar el consumo reconociendo sus grandes aportaciones nutricionales, en adición a sus diversos usos cosméticos, puede tener resultados muy positivos en la economía de la región y del país en general.

Es de suma importancia continuar trabajando para optimizar la producción de aguacate de calidad o bien aguacate orgánico en otras regiones del país como ya se esta haciendo en Nayarit o el Estado de México, de igual forma, apoyo en asesoría técnica o recursos económicos para la mejora de las tecnologías de producción y cosecha.

De igual forma la organización ha jugado un papel primordial sobre todos los actores económicos que participan en el cultivo del aguacate ya que las organizaciones tienen

que representar a todos o bien a la mayoría a nivel producción o comercialización, con la finalidad de que se hagan consensos para la comercialización del producto; de evitar problemas técnicos en el manejo de las huertas; de ganar un mayor margen de competencia en el marco internacional, debido a que si existe una buena organización, el precio no se devalúa tanto que si se vende por separado provocando que los productores lo vendan barato y después se venda caro, la APEAM es un buen ejemplo de cómo ha avanzado la organización en el cultivo del aguacate.

Los participantes del cultivo del aguacate tienen que responder a los actuales retos que representan los procesos de liberalización económica, de competitividad internacional y de integración a los mercados internacionales en los que nuestro país y por supuesto su sector agrícola están inmersos.

FUENTES DE CONSULTA

BIBLIOGRAFÍA:

1. Aguilar, Monteverde, Alonso, Globalización y Capitalismo, Plaza & Janés Editores, México, 2002, 469pp
2. Bárcenas, Ortega, Ana Elizabeth, Aguirre, Paleo, Salvador, Pasado, presente y futuro del Aguacate en Michoacán, México, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Facultad de Agrobiología: Presidente Juárez, México, 2005, 62pp.
3. Barros de Castro, Antonio, Lessa, Carlos Francisco, Introducción a la Economía: un enfoque estructuralista, Siglo XXI Editores, México, 2004, 164pp.
4. Bonales, Valencia, Joel, Sánchez, Silva, Mario, Competitividad de las Empresas Exportadoras de Aguacate: el aguacate michoacano en el mercado norteamericano, Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México, 2003, 251pp.
5. Buzo, De la Peña, Ricardo, La Integración de México al Mercado de América del Norte, UAM Azcapotzalco, Biblioteca de Ciencias Sociales y Humanidades Serie Economía, 1ra edición, México, 1997, 463pp.
6. Calderón, Salazar, Jorge, Alfonso, Memoria de Labores, Editorial Praxis, México, 2000, 485pp.
7. Carton de Grammont, Hubert, Gómez, Cruz, Manuel, Angel, Schwentesius Riderman, Rita (coords), Stanford, Lois, Agricultura de Exportación en Tiempos de Globalización. El Caso de las Hortalizas, Frutas y Flores, Juan Pablos Editor, CIESTAAM de la Universidad de Chapingo, Instituto de Investigaciones Sociales UNAM, Centro de Investigación y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS), México, 1999, 378pp.
8. Castañeda, Jorge G, Hett, Enrique, El Economismo Dependentista, Siglo XXI Editores, 5ta edición, México, 1988, 191pp.
9. Covarrubias, Gutiérrez, Ignacio, Gómez, Cruz, Manuel Angel, Schwentesius Riderman, Rita (coords), Stanford, Lois, Esquitín, Islas, Miriam, Frutas y Hortalizas: Estado Actual y Nuevas Alternativas en México, Programa Nacional Integración Agricultura-Industria (PIAI), CIESTAAM de la Universidad Autónoma de Chapingo, Red de Investigación Socioeconómica en Hortalizas, Frutas y Flores (RISHORT), México, 2002, 464pp.
10. Dornbush, Rudiger, Macroeconomía, McGraw Hill, México, 1994.
11. Flores Paredes, Joaquín, El Contexto del Comercio Exterior en México: retos y Oportunidades en el Mercado Global, UNAM, Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán, México, 2001, 156pp.
12. Flores, Verduzco, Juan, José, Integración Económica al TLCAN y participación estatal en el sistema de innovación tecnológica en granos y oleaginosas en México, Instituto de Investigaciones Económicas UNAM, CIESTAAM de la Universidad Autónoma de Chapingo, Plaza y Valdés Editores, México 2003, 255pp.
13. Gómez, Alma Alicia, Producción de aguacate Hass para exportación, Editorial Itaca, Universidad Autónoma de Chapingo, México, 2000, 122pp.
14. Gómez, Cruz, Manuel Angel, Schwentesius, Riderman, Rita (coords) Cook, Canela, Roberta, Tendencias Internacionales en el Sector de Frutas y hortalizas frescas, CIESTAAM de la Universidad de Chapingo, PIAI, México, 2000, 186pp.
15. Ianni, Octavio, Teorías de la Globalización, Siglo XXI Editores, Centro de investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades de la UNAM, México, 1999, 184pp.
16. Ianni, Octavio, La Era del Globalismo, Siglo XXI Editores, México, 2001, 215pp.

17. López Ayllón, Sergio, Vega Canovas, Gustavo, Las prácticas desleales de comercio en el continente americano: La experiencia de América del Norte y Chile, SECOFI, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 2001, 250pp.
18. Krippendorff, Ekkehart, Las Relaciones Internacionales como Ciencia, Fondo de Cultura Económica, México, 1985, 170pp.
19. Mabire, Bernardo (coord), Ortega, Ortiz, Reynaldo, Yunuén, México-Estados Unidos-Canadá 1997-1998, COLMEX, México, 2000, 187pp.
20. Mercado, Salvador, Comercio Internacional I, Limusa, Grupo Noriega Editores, México, 2004, 306pp.
21. Ortiz Wadgymar, Arturo, Introducción al comercio exterior de México, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1993, 250pp
22. Ortiz, Wadgymar, Arturo, Comercio Exterior de México en el Siglo XX, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, Porrúa, México, 2001, 69pp.
23. Paz, Sánchez, Fernando, La Economía Agrícola Mexicana ¿Sin campesinos?, UNAM, Fondo Editorial FCA, 1ra Edición, México, 2003, 231pp.
24. Romero, Polanco, Emilio, Un Siglo de Agricultura en México, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, México, 2002, 100pp.
25. Roy, Joaquín, Domínguez Rivera, Roberto, Velásquez Flores, Rafael (coords.), Retos e interrelaciones de la integración regional: Europa y América, Plaza y Valdés editores, México, 2003, 557pp.
26. Saxe-Fernández, John (Coordinador), La Tercera Vía y Neoliberalismo, Siglo XXI Editores, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades de la UNAM, México, 2004, 321pp.
27. SECOFI, UPCI (Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales), Instrumentos Jurídicos Fundamentales. Sistema mexicano de Defensa contra las Prácticas desleales de Comercio Internacional, México, 1998, 365 pp.
28. Schwentesius, Rita, Gómez, Manuel, Ángel, Williams, Gary (coords), Rodríguez, Jubenal, Suárez Victor, TLC y Agricultura ¿Funciona el experimento?, CIESTAAM, TAMRC, CNAS, CONACYT, CSWHT, CIBER, Juan Pablos Editor, México, 1998, 396pp.
29. Schwentesius, Rita, Gómez, Manuel, Ángel (coords), Estrategias para el cambio en el campo mexicano, CIESTAAM de la Universidad Autónoma de Chapingo, Plaza y Valdés Editores, México, 2001, 254pp.
30. Silva, Michelena, José, Política y Bloques de Poder, Crisis en el Sistema Mundial, Siglo XXI Editores, México, 1976, 291pp
31. Wallerstein, Immanuel, La decadencia del poder estadounidense, Ediciones Era, México, 2005, 266pp.
32. Witker; Jorge, Derecho de la Competencia en América, Fondo de Cultura Económica, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Chile, 2000, 344 pp.
33. Witker, Jorge, Hernández, Laura, Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2da Ed, México, 2002, 635pp.
34. Witker, Jorge, Derecho de la Competencia Económica en el TLCAN, UNAM, Ed. Porrúa, México, 2003, 223pp.
35. Witker, Jorge, Varela Angélica, Derecho de la Competencia Económica en México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1ra Ed, México, 2003, 389pp.

HEMEROGRAFÍA:

36. Alcaraz Ortiz, Eduardo, Alcaraz Prous, Gabriela, "TLCAN, sector agropecuario mexicano y comercio desleal", Comercio Exterior, México, Junio 2001, Vol. 51, Num.6, 578 pp.

37. Arredondo, Elizalde, Angelina, "Acaparan empresas transnacionales 85% de las exportaciones de aguacate: La situación en un futuro podría ser contraproducente ante el riesgo de que se forme un monopolio, advierten" Cambio de Michoacán México, miércoles 25 de Mayo 2005, <http://www.cambiodemichoacan.com.mx/>
38. Báez López, Gustavo, "México y el sistema contra prácticas desleales de comercio internacional", Comercio Exterior; México, Septiembre 2001, Vol.51, Num.9, 855 pp.
39. Echánove, Huacuja, Flavia, Steffen Riedemann, Cristina, "From Orchards to Mexico City: Avocado Wholesale Supply Strategies" Iberoamericana. Nordic Journal of Latin American and Caribbean Studies, Vol.XXXII:2, 2002, 78pp
40. Equihua, Martín, "El gobernador Lázaro Cárdenas tomó protesta a la nueva directiva de la APEAM, en Uruapan", La Jornada de Michoacán, México, Miércoles 2 de agosto de 2006, <http://www.lajornadamichoacan.com.mx>
41. Gómez, Cruz, Manuel Angel, Schwentesius, Rideman, Rita, "El TLCAN y el sector agroalimentario de México", Comercio Exterior, México, Junio 2001, Vol. 51, Num.6, 578pp.
42. Gómez Lara, Cipriano, "Solución de controversias en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte", Rivista di diritto Dell'integrazione e unificazione del Diritto in Europa e in América Latina, Italia, 2000, 394 pp,
43. Gómez, Lilia, "Ultimátum en pláticas del aguacate México-EE.UU.", El Universal, México, Jueves 4 de Enero 2001, p.5
44. Gómez, Lilia, "Considera México panel por aguacate", El Universal, México, 9 de Noviembre de 2000, p.1
45. Hodgson, Geoffrey, "El enfoque de la economía institucional, Comercio Exterior, Num. 10, Vol. 53, México, Octubre 2003, 988pp.
46. Loyola, Campos, Alicia, "Azúcar-Fruituosa: el sabor amargo de un comercio desigual", Comercio Exterior, Vol.53, Num.2, Febrero 2003.
47. Pereznieta Castro, Leonel, "Algunos aspectos del sistema de solución de controversias en el Tratado Norteamericano de Libre Comercio", Relaciones Internacionales, Num. 58, México, Abril-Junio, 1993.
48. Sánchez, Georgina "México-OMC ¿Y después del libre comercio?", Comercio Exterior, México, Diciembre 2002.
49. Roque, Madriz, Ignacio, "Suspenden la cosecha de aguacate", El Universal, México, Lunes 17 de Julio de 2000, Estados, p.18.
50. Schwentesius Rideman, Rita, Gómez Cruz, Miguel Angel, "El TLCAN y la competitividad de la agricultura mexicana, el caso del arroz", Comercio Exterior, Octubre 1999, Vol. 49, Num.10, 952 pp.
51. Stinson Ortiz, Ivonne, "Restricción al aguacate mexicano en E.U", El Financiero, México, 1ro de Octubre 2003, p.37
52. Thomas, J.C, López-Ayllon, Sergio, "El Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte: desafíos en la interpretación de los tratados internacionales y en la reconciliación del civil law en la zona de libre comercio", Revista de Derecho Privado, Num.20, Año 7, México, Mayo-Agosto, 1996, p.37-82
53. Uruchurtu Chavarín, Gustavo, "Revisión de resoluciones definitivas en materia de prácticas ante paneles binacionales del TLCAN", Nuevo Consultorio Fiscal, Jurídico y Laboral, Contable y Financiero, Num. 235, México, Junio 1999, 107 pp.

FUENTES DOCUMENTALES:

54. Acuerdo sobre la Agricultura, Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias, Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, <http://www.wto.org/indexsp.htm>
55. Carta de las Naciones Unidas y Estatuto de la Corte Internacional de Justicia, Nueva York, 2000, 108pp.
56. Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Texto Oficial, SECOFI, México, 1993, 1218pp.
57. "Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Resumen)", Comercio Exterior, México, Septiembre 1992, 32pp.

FUENTES VIRTUALES:

58. <http://www.apeamac.com/> Página de la Asociación de Productores Empacadores Exportadores de Aguacate de Michoacán
59. <http://www.avocadosource.com/Journals/CICTAMEX> (Centro de Investigaciones Científicas sobre el Aguacate en el Estado de México)
60. <http://www.aphis.usda.gov/ppq/avocados/avochron.html> Página del Servicio de Inspección de Sanidad Vegetal y Animal del Departamento de Agricultura de Estados Unidos de América
61. <http://bacomext.gob.mx>
62. <http://cnmaiz.org.mx>, Página de la Cámara Nacional de Maíz Industrializado.
63. <http://www.cronica.com.mx> Página del Periódico Crónica.
64. www.economia.gob.mx Página de la Secretaría de Economía
65. <http://www.embassyofmexico.org/> Página de la Embajada de México en EE.UU
66. <http://www.esmas.com/finanzaspersonales/419205.html>
67. <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/cac-inno-a.htm> Página de la Enciclopedia Multimedia Interactiva y Biblioteca Virtual de las Ciencias Sociales, Económicas y Jurídicas de la Universidad de Malaga España.
68. <http://faostat.fao.org/faostat/> Página de estadísticas del Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación
69. <http://www.fira.gob.mx/Publicaciones/perspectivas/perspectivas%20aguacate%202003.pdf> Página del Fideicomiso Instituido en Relación con la Agricultura
70. <http://www.gentesur.com.mx> Página de la Revista Gente Sur
71. <http://www.iadb.org/intal/tratados/nafta.htm> Página del Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) en su Departamento de Integración y Programas Regionales Banco Interamericano de Desarrollo
72. <http://www.inegi.org.mx> Página del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática
73. <http://www.infoaserca.gob.mx/claridades/revistas/065/> Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (ASERCA), "De nuestra Cosecha", El Aguacate Mexicano", Claridades Agropecuarias.
74. <http://www.prompex.gob.pe/alertajim/26-04-06/> Página de la Comisión para la Promoción de Exportaciones de Perú
75. <http://www.rimisp.org>, Centro Latinoamericano Para el Desarrollo Rural, Chile
76. <http://www.siap.sagarpa.gob.mx/> Página del Sistema Integral de Información Agroalimentaria y Pesquera de la Secretaria de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación.
77. <http://www.wto.org/indexsp.htm> Página de la Organización Mundial de Comercio.
78. www.vinculando.org/organicos/organicosmexico

GLOSARIO

Acceso al mercado: Capacidad de los proveedores nacionales de bienes y servicios para penetrar el mercado correspondiente de otro país. El grado de accesibilidad del mercado externo depende de la presencia y magnitud de las barreras comerciales.

Acumulación de capital: Es un proceso histórico relativo a la expansión del capital en sus diversas fases. Tiene una fase directa (expansión de *corto alcance*) en la cual se programa una dominación regional (que es la que analizó Karl Marx) y otra de *largo alcance* en la cual se desbordan las regiones y se conquistan mercados lejanos. Esto último se emparenta totalmente con el imperialismo. Tras la crisis del agotamiento capitalista a fines de los 60 surgió un nuevo actor (Japón) que revolucionó la técnica y la industria y que facilitó la caída del proyecto imperialista ruso a fines de los 80. En ese período Estados Unidos se transforma en un imperio sin contrapeso, secundado por Europa y las economías fuertes de Asia. La acumulación capitalista- y por ende, el imperialismo- en el siglo XXI no se detiene por una razón lógica de la historia del capital: éste necesita recrearse y ampliarse una y otra vez

Agricultura: Es una actividad económica que comprende las producciones animales, vegetales de todas las especies, así como la producción silvícola, pudiendo incluir a la caza y a la pesca.

Agricultura orgánica, ecológica o biológica: Se define como un sistema de producción que utiliza insumos naturales, rechaza los insumos de síntesis química (fertilizantes, insecticidas, plaguicidas) y los organismos genéticamente modificados mediante prácticas especiales como composta, abonos ver-industrializados y que hoy en día ocupan el decimoquinto lugar de la superficie orgánica mundial, con 103 000 hectáreas.

Área infestada: Región en la cual se registran detecciones de plagas de importancia cuarentenaria, como adultos o como larvas en frutos.

Capitalismo: El término se utilizó por primera vez a mediados del siglo XVIII para aludir, sin mayor precisión, al sistema económico donde el capital está en manos de propietarios privados, muchos autores no marxistas se inclinan por definirlo como un sistema social donde el capital está en manos de personas privadas y donde el trabajo se lleva a cabo no como un deber de costumbre o bajo coacción, sino por la recompensa material que recibe el trabajador: el salario.

El capitalismo es un sistema económico en el que predomina el capital sobre el trabajo como elemento de producción y creador de riqueza, pudiendo dicho capital ser propiedad de personas jurídicas o de personas naturales no asociadas empresarialmente a otras. Para definir al capitalismo es necesario definir sus principios básicos, ya que no existe un consenso sobre su definición. Generalmente, el capitalismo se considera un sistema económico en el cual la propiedad privada desempeña un papel fundamental. Este es el primero de los principios básicos del capitalismo. Se incluyen también dentro de éstos la libertad de empresa y de elección, el interés propio como motivación.

Sobre la propiedad privada, el capitalismo establece que los recursos deben estar en manos de las empresas y personas particulares, de esta forma, a los particulares se les facilita el uso, empleo y control de los recursos que utilicen en sus labores productivas.

Como consecuencia de lo anterior, los particulares podrán utilizar los recursos como mejor les parezca.

El capitalismo se basa en una economía en la cual el mercado predomina. En éste se llevan a cabo las transacciones económicas entre personas, empresas y organizaciones que ofrecen productos y las que los demandan. El mercado, por medio de las leyes de la oferta y la demanda, regula los precios según los cuales se intercambian los bienes y servicios, permite la asignación de recursos y garantiza la distribución de la renta entre los individuos.

Comercio Internacional: La introducción de productos extranjeros a un país y la salida de éstos a otros países, integran lo que se denomina comercio exterior, sus fases son la importación y la exportación.

Competitividad: Es un atributo de las personas (físicas o morales-empresas, incluyendo los Estados nacionales), importante para la producción de bienes o servicios, derivado del eficiente manejo del desarrollo tecnológico; la innovación y la capacidad de adaptarse a demandas variadas, derivadas de normas culturales o hábitos de consumo locales; de los factores de producción; tasas de interés financiero; tipos de cambio; costos de producción y servicios, que les permite obtener un mejor precio y calidad, con el propósito de adquirir una posición relevante en el mercado

Cuarentenas: Restricciones a la movilización de mercancías que se establecen en normas oficiales, con el propósito de prevenir o retardar la introducción de plagas en áreas donde no se sabe que existan. Por sus objetivos podrán ser exteriores, si previenen la introducción y presencia de plagas exóticas, o interiores, si retardan la propagación, controlan o erradican cualquier plaga que se haya introducido.

Dependencia económica: La dependencia económica es una situación en la que la producción y riqueza de algunos países está condicionada por el desarrollo y condiciones coyunturales de otros países a los cuales quedan sometidas. El modelo "centro-periferia" describe la relación entre la economía central, autosuficiente y próspera, y las economías periféricas, aisladas entre sí, débiles y poco competitivas. Frente a la idea clásica de que el comercio internacional beneficia a todos los participantes, estos modelos propugnan que sólo las economías centrales son las que se benefician.

Desarrollo sustentable: La idea de desarrollo sustentable apareció por primera vez en la década de los setenta en foros internacionales sobre el ambiente donde se hablaba de la necesidad de un nuevo modelo de entender la relación entre el desarrollo, el crecimiento económico y el uso de los recursos naturales y la conservación. La idea de que el desarrollo debe ser sustentable implica el reconocer que los recursos naturales por su naturaleza son limitados y por lo tanto imponen un límite en las actividades socioeconómicas. Por consiguiente, el concepto se extiende ideológicamente a las relaciones culturales y sociales en los procesos de desarrollo. Puede ser definido como un proceso de cambio que responde a las metas universales de cambio social apropiado, saludable y que puede ser mantenido indefinidamente sin degradar irreversiblemente la capacidad productiva de la naturaleza y su habilidad para mantener la población de un lugar.

División internacional del trabajo: Se refiere a la especialización de los diferentes países en la producción de determinados bienes y servicios. En este proceso un grupo pequeño de naciones que iniciaron tempranamente la transformación estructural de sus economías, gracias al avance sin precedentes de las fuerzas productivas, tomaron la delantera en su especialización como productores de bienes manufacturados, al tiempo que la mayor parte del mundo debió conformarse con su papel de abastecedores de bienes primarios de origen agropecuario y minero. Este esquema de división del trabajo se acentuó especialmente después de conformado el sistema mundial de la economía hacia finales del siglo XIX.

Economía: La Economía es el estudio de cómo los agentes económicos pueden asignar de forma eficiente los recursos escasos de una sociedad, susceptibles de usos alternativos, para producir bienes y servicios destinados a satisfacer las necesidades (caprichos o deseos) humanas

Recientemente se ha preferido aclarar el contenido y significado de la economía, más que expresar breves definiciones. De esta forma el profesor Samuelson (1990) delimita el concepto de la siguiente forma:

- “La economía es el estudio de las actividades relacionadas con la producción y con el intercambio de bienes”.
- “La economía analiza la evolución de la economía global: las tendencias de los precios, de la producción y del desempleo. Una vez que se comprenden esos fenómenos, ayuda a elaborar las medidas con las que los gobiernos pueden mejorar los resultados económicos”.
- “La economía estudia las relaciones comerciales entre las naciones. Ayuda a explicar por qué éstas exportan algunos bienes e importan otros y analiza los efectos que produce la instalación de barreras económicas en las fronteras nacionales”.

Estanco: Es la prohibición de la venta libre de una mercancía

Evaluación del riesgo: Evaluación de la probabilidad de entrada, radicación o propagación de plagas o enfermedades en el territorio de un país importador según las medidas sanitarias o fitosanitarias que pudieran aplicarse, así como de las posibles consecuencias biológicas y económicas conexas; o evaluación de los posibles efectos perjudiciales para la salud de las personas y de los animales de la presencia de aditivos, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios, las bebidas o los piensos.

Fenología: Estudio de los fenómenos biológicos acomodados a un ritmo periódico, es decir, el patrón del crecimiento y desarrollo del cultivo. Para árboles frutales, las fechas de floración y maduración de frutos se aceptan generalmente como indicadores significativos.

Globalización Económica: Proceso profundamente contradictorio no uniforme y que jamás avanza a los mismos ritmos que tiene como matriz al capitalismo y que en su lógica de integración, mundializa a la economía, la política, la ideología, los modos de vida; pero que también condena a la pobreza, a la explotación de amplios sectores de la población a nivel planetario; impulsa en los hechos los grandes consorcios monopólicos, es decir, las empresas “de clase mundial” dirigidas por la oligarquía.

Mercantilismo: Filosofía y política económica de los pensadores, hombres de Estado y mercaderes de los siglos XVI y XVII en Europa Occidental. La época se caracterizó por la desaparición final de los lazos económicos y sociales propios del feudalismo, por el aumento de las manufacturas y por la expansión de los viajes intercontinentales y del comercio internacional. La llegada a Europa de los metales preciosos de América favoreció un aumento en las transacciones monetarias, en tanto se aceleraba el crecimiento de la empresa privada y aparecía el capitalismo mercantil como una fuerza dominante en la economía.

Modos de producción: Según Carlos Marx, el modo de producción determina las condiciones de trabajo y las relaciones entre todos los componentes de la sociedad. Las fuerzas productivas son los elementos necesarios para que se pueda llevar a cabo la producción (hombres, materia prima y las herramientas.) Las *relaciones de producción* son los nexos o relaciones que se establecen entre los individuos que intervienen en la producción de bienes y servicios; por lo tanto, según Marx, el modo de producción se integra por las fuerzas productivas y las relaciones de producción. Si el valor más importante de la producción es su carácter social; en el modo de producción, los hombres establecen relaciones de una forma u otra y el trabajo individual se convierte en una parte del trabajo social.

Muestreo: Actividad que permite detectar cualquier estado biológico de barrenadores del hueso y ramas de aguacate. Se realiza tomando en cuenta la fenología del cultivo, el ciclo biológico de la plaga y las condiciones ambientales específicas en cada área geográfica o bioecológica productora.

Mundialización de la economía: Es el incremento de la coordinación de la economía por el mercado y reducir la coordinación de la economía por el Estado (economía que incluye, entre sus productos más dinámicos, la comunicación, la tecnología y los bienes culturales).

La mundialización ha significado la ampliación de la libre circulación de capitales, tecnologías, mercancías e inversiones hacia los espacios que brindan mayores beneficios, también se ha expresado en la difusión de la información. Sin embargo, a esta libre circulación de capital, de productos y servicios, incluida la información, no ha correspondido la libre circulación de trabajo en busca de salarios más altos.

Neoliberalismo: Corriente política de pensamiento que comparte los fundamentos filosóficos y doctrinarios del liberalismo, pero que se aparta de las proposiciones concretas defendidas por el liberalismo clásico hasta comienzos del siglo XX. El neoliberalismo acepta que el Estado puede tener un papel definido en la economía, especialmente en cuanto a la conservación de los equilibrios macroeconómicos y el desarrollo de una limitada política social, pero comparte con los liberales de los siglos XVIII y XIX su misma convicción sobre las virtudes de una economía de libre mercado y las ventajas de un ordenamiento que estimule el desarrollo libre de la persona humana en todos los campos de actividad.

Esta basado en la reducción de funciones del Estado, la adhesión a instituciones internacionales con la finalidad de incrementar la cooperación y, entre otras cosas también para que los países adoptaran políticas a favor de los intereses de las potencias

y la formación de bloques regionales con el objetivo de reducir el proteccionismo y crear zonas de libre comercio.

Norma Fitosanitaria: Toda medida aplicada para proteger la salud, vida animal y vegetal, resultantes de la radicación de plagas, enfermedades y organismos patógenos o portadores de enfermedades. Comprenden leyes, decretos, reglamentos, etcétera.

Plaga: Forma de vida vegetal o animal o agente patogénico, dañino o potencialmente dañino a los vegetales.

Plaga cuarentenaria: Plaga de importancia reconocida o potencial para un país o área, la cual no está presente, o que estándolo, no se encuentra ampliamente distribuida y está bajo control oficial.

Plagas cuarentenarias del aguacate: Son consideradas como plagas cuarentenarias al barrenador pequeño del hueso *Conotrachelus aguacatae* y *C. perseae*; barrenador grande del hueso *Heilipus lauri*; barrenador de ramas *Copturus aguacatae* y la palomilla barrenadora del hueso del aguacate *Stenomacrus catenifer*.

Proteccionismo: Política comercial que descansa en la imposición de aranceles u otro tipo de barreras a la importación, con el objeto de estimular la producción doméstica. El proteccionismo tiene 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, refleja la presión política ejercida por los productores locales que no están en condiciones de competir en el mercado internacional.

Sistema de riego por aspersión: El agua destinada al riego se hace llegar al las plantas por medio de tuberías y mediante unos pulverizadores, llamados aspersores y, gracias a una presión determinada, el agua se eleva para que luego caiga pulverizada o en forma de gotas sobre la superficie que se desea regar. Para conseguir un buen riego por aspersión es necesaria presión en el agua, una estudiada red de tuberías adecuadas a la presión del agua, aspersores adecuados que sean capaces de esparcir el agua a presión que les llega por la red de distribución y un depósito de agua que conecte con la red de tuberías.

Sistema de riego por goteo: Es un novedoso método en el que finas gotas de agua depositadas en el sitio preciso penetrarían en la tierra a profundidad suficiente como para nutrir plantas e incluso árboles. El riego por goteo es reconocido como el sistema óptimo para lograr que un poco de agua recorra un largo camino en regiones áridas. Los sistemas de riego por goteo requieren una inversión de dinero y de tiempo, pero una vez instalados, son más convenientes que regar a mano y requieren menos agua. El objetivo de estos sistemas es regar con poca frecuencia pero profundamente. Normalmente, se riega una o dos veces a la semana.

Sistema-mundo: o también llamada economía-mundo se traza en la geografía y la historia con base en la primacía de lo económico, en la idea de que la historia se constituye en un conjunto, o sucesión de sistemas económicos mundiales. En toda su complejidad no sólo económica, sino también social, política y cultural, siempre trasciende todo lo que es local, nacional y regional

Trato Nacional: Es el trato preferencial que debe tener el oferente local frente al extranjero y, por cierto, el trato igualmente preferente a las PYMES.

Ventaja comparativa: Los países podrán beneficiarse del comercio mutuo adquiriendo del extranjero aquellos bienes cuyo precio relativo sea mayor, especializándose en la producción y exportación de aquellos bienes que internamente tengan un precio relativo menor.

Ventajas competitivas: Suelen denominarse así a las ventajas comparativas que no provienen de la dotación específica de recursos naturales de un país o de otros factores semejantes, sino de las habilidades y la tecnología que se incorporan a los procesos productivos. El término sirve para destacar, en particular, la diferencia entre las exportaciones tradicionales de materias primas y productos poco elaborados con respecto a las exportaciones que incorporan mayor tecnología y un tipo de gerencia más eficiente

Zona de escasa prevalencia de plagas o enfermedades: Zona designada por las autoridades competentes, que puede abarcar la totalidad de un país, parte de un país o la totalidad o partes de varios países, en la que una determinada plaga o enfermedad no existe más que en escaso grado y que está sujeta a medidas eficaces de vigilancia, lucha contra la plaga o enfermedad o erradicación de la misma.

Zona de influencia: Zona polarizada por un centro, por un conjunto de relaciones (área de influencia de una ciudad), o por una categoría de relaciones (área de influencia cultural o comercial, área comercial). La noción de influencia es difícil de precisar. Se mide a partir de las frecuencias (o de las probabilidades) de desplazamiento de los residentes de la periferia hacia el centro, cuando éstos aprovechan los servicios que éste ofrece

Zona libre de plagas: Área geográfica en la cual se ha eliminado o no se han presentado casos positivos de una plaga de vegetales específica, durante un periodo determinado.

ANEXO

CAPITULO VII Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias Sección A - Sector agropecuario

Artículo 701: Ámbito de aplicación y extensión de las obligaciones

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

Artículo 702: Obligaciones internacionales

1. El Anexo 702.1 se aplica a las Partes especificadas en el mismo con respecto al comercio agropecuario conforme a ciertos acuerdos entre ellas.1
2. Una Parte, antes de adoptar una medida conforme a un acuerdo intergubernamental sobre bienes que pueda afectar el comercio de un producto agropecuario entre las Partes, deberá consultar con las otras Partes para evitar la anulación o el menoscabo de una concesión otorgada por esa Parte en su lista contenida en el Anexo 302.2, "Desgravación arancelaria".
3. El Anexo 702.3 se aplica a las Partes especificadas en el mismo con respecto a medidas adoptadas o mantenidas conforme a un acuerdo intergubernamental del café.2

Artículo 703: Acceso a mercado

1. Las Partes trabajarán para mejorar el acceso a sus respectivos mercados mediante la reducción o eliminación de barreras a la importación en el comercio de productos agropecuarios entre ellas.
Aranceles aduaneros, restricciones cuantitativas y normas técnicas y de comercialización agropecuaria.
2. El Anexo 703.2 se aplica a las Partes especificadas en el mismo con respecto a aranceles aduaneros, restricciones cuantitativas, comercio de azúcares y jarabes, y normas técnicas y de comercialización agropecuaria.3
Disposiciones sobre salvaguardas especiales
3. Cada una de las Partes podrá, de acuerdo con su lista contenida en el Anexo 302.2, adoptar o mantener una salvaguarda especial en forma de aranceles-cuota sobre un producto agropecuario que se encuentre listado en su sección del Anexo 703.3. No obstante lo dispuesto por el Artículo 302.2, una Parte no podrá aplicar un arancel sobre el excedente de la cuota conforme a una salvaguarda especial, que exceda la menor de:
 - a) la tasa de nación más favorecida, al 11 de julio de 1991; y
 - b) la tasa de nación más favorecida prevaleciente.
4. Respecto a un mismo producto y al mismo país, ninguna de las Partes podrá, al mismo tiempo:
 - a) aplicar una tasa arancelaria sobre el excedente de la cuota conforme al párrafo 3; y
 - b) tomar una medida de emergencia prevista en el Capítulo VIII, "Medidas de emergencia".

Artículo 704: Apoyos internos

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

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

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

Artículo 705: Subsidios a la exportación

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

3. Con excepción de lo previsto en el Anexo 702.1, cuando una Parte exportadora considere que un país que no es Parte está exportando a territorio de otra Parte un producto agropecuario que goza de subsidios a la exportación, la Parte importadora deberá, a solicitud escrita de la Parte exportadora, consultar con está última para acordar medidas específicas que la Parte importadora pudiera adoptar con el fin de contrarrestar el efecto de cualquier importación subsidiada. Si la Parte importadora adopta las medidas acordadas, la exportadora se abstendrá de aplicar, o cesará inmediatamente de aplicar, cualquier subsidio a la exportación de ese producto a territorio de la Parte importadora.

4. Con excepción de lo previsto en el Anexo 702.1, una Parte exportadora notificará por escrito a la Parte importadora, al menos con tres días de antelación, excluyendo los fines de semana, la adopción de un subsidio a la exportación de un producto agropecuario a territorio de esa otra Parte. Previa solicitud por escrito de la Parte importadora, en las 72 horas siguientes a la recepción de esa solicitud, la Parte exportadora consultará con la Parte importadora para eliminar el subsidio o minimizar cualquier efecto desfavorable en el mercado para ese producto de la Parte importadora. Al mismo tiempo que solicite consultas con la Parte exportadora, la Parte importadora notificará por escrito a una tercera Parte sobre la solicitud. Una tercera Parte podrá pedir su participación en dichas consultas.

5. Reconociendo que los subsidios a la exportación de un producto agropecuario pueden tener efectos perjudiciales para los intereses de las otras Partes, cada una de ellas tomará en cuenta estos intereses, al otorgar uno de esos subsidios.

6. Las Partes establecen un Grupo de Trabajo sobre Subsidios Agropecuarios, integrado por representantes de cada una de ellas, que se reunirá por lo menos semestralmente o según lo acuerden las Partes, para avanzar hacia la eliminación de todos los subsidios a la exportación que afecten el comercio agropecuario entre las Partes. Las funciones del grupo de trabajo incluirán:

- a) el seguimiento del volumen y precio de las importaciones, a territorio de cualquier Parte, de los productos agropecuarios que se hayan beneficiado de subsidios a la exportación;
- b) el establecimiento de un foro en que las Partes puedan elaborar criterios y procedimientos mutuamente aceptables que les permitan alcanzar un acuerdo para la limitación o eliminación de subsidios a la exportación para las importaciones de productos agropecuarios a territorio de las Partes; y
- c) la presentación de un informe anual al Comité de Comercio Agropecuario, establecido en el Artículo 706, sobre la aplicación de este artículo.

7. No obstante lo previsto en cualquier otra disposición de este artículo:

- a) si las Partes importadora y exportadora acuerdan un subsidio a la exportación de un producto agropecuario a territorio de la Parte importadora, la Parte o Partes exportadora(s) podrá(n) adoptar o mantener tal subsidio; y
- b) cada una de las Partes se reserva el derecho de aplicar cuotas compensatorias a las importaciones subsidiadas de productos agropecuarios provenientes de territorio de cualquier país, sea o no Parte.

Artículo 706: Comité de Comercio Agropecuario

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

2. Las funciones del comité incluirán:

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

Artículo 707: Comité Asesor en Materia de Controversias

Comerciales Privadas sobre Productos Agropecuarios

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

Artículo 708: Definiciones

Para efectos de esta sección:

arancel-cuota significa el mecanismo por el que se establece la aplicación de cierta tasa arancelaria a las importaciones de un producto en particular hasta determinada cantidad (cantidad dentro de la cuota), y una tasa diferente a las importaciones de ese producto que excedan tal cantidad.

Aranceles aduaneros significa "aranceles aduaneros" según se define en el Artículo 318, "Trato nacional y acceso de los bienes al mercado - definiciones";

Fracción arancelaria significa "fracción arancelaria" según se define en el Anexo 401 "Reglas de origen"; y libre de impuestos significa "libre de impuestos" según se define en el Artículo 318;

Material significa "material" según se define en el Artículo 415, "Reglas de origen - definiciones";

Producto agropecuario significa un producto descrito en cualquiera de los siguientes capítulos, partidas o subpartidas del Sistema Armonizado.

- a) Capítulos 1 a 24, (excepto pescado y productos de pescado); o
- b) subpartida 29.05.43 (manitol)
- subpartida 29.05.44 (sorbitol)
- partida 33.01 (aceites esenciales)
- partidas 35.01 a 35.05 (materias albuminoideas, productos a base de almidón o de fécula modificados)
- subpartida 38.09.10 (aprestos y productos de acabado)
- subpartida 38.23.60 (sorbitol n.e.p.)
- partidas 41.01 a 41.03 (cueros y pieles)
- partida 43.01 (peletería en bruto)
- partidas 50.01 a 50.03 (seda cruda y desperdicios de seda)
- partidas 51.01 a 51.03 (lana y pelo)
- partidas 52.01 a 52.03 (algodón en rama, desperdicios de algodón y algodón cardado o peinado)
- partida 53.01 (lino en bruto)
- partida 53.02 (cáñamo en bruto)

(Las descripciones entre paréntesis se mencionan sólo para facilitar la identificación de los productos).

Azúcar o jarabe significa "azúcares o jarabes" según se definen en el Anexo 703.2;

Pescado y productos de pescado significa pescado o crustáceos, moluscos o cualquiera otros invertebrados acuáticos, mamíferos marinos y sus derivados, descritos en cualquiera de los siguientes capítulos, partidas o subpartidas del Sistema Armonizado:

- capítulo 03 (pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos)
- partida 05.07 (marfil, concha de tortuga, mamíferos marinos, cuernos, astas, cascos, pezuñas, uñas, garras y picos, y sus productos)
- partida 05.08 (coral y productos similares)
- partida 05.09 (esponjas naturales de origen animal)
- partida 05.11 (productos de pescado o crustáceos, moluscos o cualquier otro marino invertebrado; los animales muertos del Capítulo 3)
- partida 15.04 (grasas o aceites y sus fracciones, de pescado o de mamíferos marinos)
- partida 16.03 (extractos y jugos que no sean de carne)
- partida 16.04 (preparados o conservas de pescado)
- partida 16.05 (preparados o conservas de crustáceos o moluscos y otros invertebrados marinos)
- subpartida 23.01.20 (harinas, alimentos, pellet de pescado)

(Las descripciones entre paréntesis se mencionan sólo para facilitar la identificación de los productos).

tasa arancelaria sobre el excedente de la cuota significa la tasa arancelaria que se aplica a las cantidades que excedan la cantidad especificada en un arancel-cuota.

Sección B - Medidas sanitarias y fitosanitarias

Artículo 709: Ámbito de aplicación y extensión de las obligaciones

Con el fin de establecer un marco de reglas y disciplinas que guíen el desarrollo, la adopción y el cumplimiento de medidas sanitarias y fitosanitarias, lo dispuesto en esta sección se aplica a cualquier medida de tal índole, que, al ser adoptada por una Parte, pueda, directa o indirectamente, afectar el comercio entre las Partes.

Artículo 710: Relación con otros capítulos

Los Artículos 301, "Trato nacional", y 309, "Restricciones a la importación y exportación", y las disposiciones del Artículo XX b) del GATT que están incorporadas en el Artículo 2101(1), no se aplican a ninguna medida sanitaria o fitosanitaria.

Artículo 711: Apoyo en organismos no gubernamentales

Cada una de las Partes se asegurará de que cualquier organismo no gubernamental en que se apoye para la aplicación de una medida sanitaria o fitosanitaria, actúe de manera congruente con esta sección.

Artículo 712: Principales derechos y obligaciones

Derecho a adoptar medidas sanitarias y fitosanitarias

1. Cada una de las Partes podrá, de conformidad con esta sección, adoptar, mantener o aplicar cualquier medida sanitaria o fitosanitaria necesaria para la protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal en su territorio, incluidas una medidas que sea más estrictas que una norma, directriz o recomendación internacional.

Derecho a fijar el nivel de protección

2. No obstante cualquier otra disposición de esta sección, cada una de las Partes podrá, para proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal, fijar su nivel apropiado de protección, de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 715.

Principios científicos

3. Cada una de las Partes se asegurará de que cualquier medida sanitaria o fitosanitaria que adopte, mantenga o aplique:

a) esté basada en principios científicos, tomando en cuenta, cuando corresponda, factores pertinentes, como las diferentes condiciones geográficas;

b) no sea mantenida cuando ya no exista una base científica que la sustente; y

c) esté basada en una evaluación de riesgo apropiada a las circunstancias.

Trato no discriminatorio

4. Cada una de las Partes se asegurará de que una medida sanitaria o fitosanitaria que adopte, mantenga o aplique no discrimine arbitraria o injustificadamente entre sus bienes y los similares de otra Parte, o entre bienes de otra Parte y bienes similares de cualquier otro país, cuando existan condiciones idénticas o similares.

Obstáculos innecesarios

5. Cada una de las Partes se asegurará de que cualquiera de las medidas sanitarias o fitosanitarias que adopte, mantenga o aplique sea puesta en práctica sólo en el grado necesario para alcanzar su nivel apropiado de protección, tomando en cuenta la factibilidad técnica y económica.

Restricciones encubiertas

6. Ninguna de las Partes podrá adoptar, mantener ni aplicar ninguna medida sanitaria o fitosanitaria que tenga la finalidad o la consecuencia de crear una restricción encubierta al comercio entre las Partes.

Artículo 713: Normas internacionales y organismos de normalización

1. Sin reducir el nivel de protección a la vida y la salud humana, animal y vegetal, cada una de las Partes usará, como una base para sus medidas sanitarias o fitosanitarias, normas, directrices o recomendaciones internacionales pertinentes, con el fin, entre otros, de hacer sus medidas sanitarias o fitosanitarias equivalentes o, cuando corresponda, idénticas a las otras Partes.

2. Las medidas sanitarias o fitosanitarias de una Parte que sigan una norma, directriz o recomendación internacional pertinente se considerarán congruentes con el Artículo 712. Una medida que ofrezca un nivel de protección sanitaria o fitosanitaria diferente del que se lograría mediante una medida basada en una norma, directriz o recomendación internacional no deberá, sólo por ello, considerarse incompatible con las disposiciones de esta sección.

3. Nada de lo dispuesto en el párrafo 1 será interpretado como un impedimento para que una Parte adopte, mantenga o aplique, de conformidad con las otras disposiciones de esta sección, una medida sanitaria o fitosanitaria que sea más estricta que la norma, directriz o recomendación internacional correspondiente.

4. Cuando una Parte tenga motivo para suponer que una medida sanitaria o fitosanitaria de otra Parte afecta o puede afectar adversamente sus exportaciones, y la medida no está basada en normas, directrices o recomendaciones internacionales pertinentes, podrá solicitar, que se le informe sobre las razones de la medida, y la otra Parte lo hará por escrito.

5. Cada una de las Partes participará, en el mayor grado posible, en las organizaciones de normalización competentes internacionales y de América del Norte, 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, con la finalidad de promover el desarrollo y la revisión periódica de las normas, directrices y recomendaciones internacionales.

Artículo 714: Equivalencia

1. Sin reducir el nivel de protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal, las Partes buscarán, en el mayor grado posible y de conformidad con esta sección, la equivalencia de sus respectivas medidas sanitarias o fitosanitarias.

2. Cada Parte importadora:

a) 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 al inciso b), que la medida de la Parte exportadora alcanza el nivel apropiado de protección de la Parte importadora;

b) podrá, cuando tenga base científica para ello, dictaminar que la medida de la Parte exportadora no alcanza el nivel de protección que la Parte importadora juzga apropiado; y

c) proporcionará por escrito a la Parte exportadora, previa solicitud, sus razones para un dictamen conforme al inciso b).

3. Para efecto de establecer la equivalencia entre las medidas, 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.

4. Cada una de las Partes deberá considerar, al elaborar una medida sanitaria o fitosanitaria, las correspondientes medidas sanitarias o fitosanitarias, vigentes o propuestas, de las otras Partes.

Artículo 715: Evaluación de riesgo y nivel de protección apropiado

1. Al llevar a cabo una evaluación de riesgo, cada una de las Partes tomará en cuenta:

- a) métodos y técnicas de evaluación de riesgo apropiadas, desarrolladas por las organizaciones de normalización internacionales o de América del Norte;
- b) información científica pertinente;
- c) métodos de proceso y de producción sobresalientes;
- d) métodos adecuados de inspección, muestreo y prueba;
- e) la existencia de plagas o de enfermedades que deban tomarse en cuenta, incluida la existencia de zonas libres de plagas o de enfermedades, y de zonas de escasa prevalencia de plagas o de enfermedades;
- f) condiciones ecológicas y otras condiciones ambientales que deban considerarse; y
- g) tratamientos aplicables, tales como cuarentenas;

2. De conformidad con lo dispuesto en el párrafo 1, al establecer su nivel apropiado de protección en relación al riesgo vinculado con la introducción, radicación o propagación de una plaga o enfermedad animal o vegetal, y al evaluar el riesgo, cada una de las Partes también tomará en cuenta, cuando sean pertinentes, los siguientes factores económicos:

- a) pérdida de producción o de ventas que podría ser consecuencia de la plaga o enfermedad;
- b) costos de control o erradicación de la plaga o de la enfermedad en su territorio; y
- c) la relación costo-beneficio de otras opciones para limitar los riesgos;

3. Cada una de las Partes, al establecer su nivel apropiado de protección:

- a) deberá tomar en cuenta el objetivo de minimizar los efectos negativos sobre el comercio; y
- b) evitará, con el objetivo de lograr congruencia en tales niveles, hacer distinciones arbitrarias o injustificables en esa materia, bajo diferentes circunstancias, que puedan provocar discriminación arbitraria o injustificable en contra de un bien de otra Parte o constituyan una restricción encubierta al comercio entre las Partes.

4. No obstante los párrafos (1) a (3) y el Artículo 712(3) c), cuando al llevar a cabo una evaluación de riesgo una Parte llegue a la conclusión de que la información científica correspondiente disponible u otra información es insuficiente para completar la evaluación, 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 la de las medidas sanitarias o fitosanitarias de las otras Partes. La Parte concluirá la evaluación en un plazo razonable después que le sea presentada la información suficiente para completar la evaluación, la revisará y, cuando proceda, la modificará a la luz de esa evaluación.

5. Cuando una Parte sea capaz de lograr su nivel apropiado de protección mediante la aplicación gradual de una medida sanitaria o fitosanitaria podrá, a solicitud de otra Parte y de conformidad con esta sección, permitir esa aplicación gradual u otorgar excepciones específicas para la medida durante periodos limitados, tomando en cuenta los intereses de exportación de la Parte solicitante.

Artículo 716: Adaptación a condiciones regionales

1. Cada una de las Partes adaptará cualquiera de sus medidas sanitarias o fitosanitarias vinculada con la introducción, radicación o propagación de una plaga o una enfermedad animal o vegetal, a las características sanitarias o fitosanitarias de la zona donde un bien sujeto a tal medida se produzca y a la zona en su territorio a que el bien sea destinado, tomando en cuenta cualquier condición pertinente, incluidas las relativas al transporte y a la carga entre esas zonas. Al evaluar tales características de una zona, tomando en cuenta si es, y puede conservarse como, una zona libre de plagas o de enfermedades, o es una zona de escasa prevalencia de plagas o de enfermedades, cada una de las Partes tomará en cuenta, entre otros factores:

- a) la prevalencia de plagas o de enfermedades en esa zona;
- b) la existencia de programas de erradicación o de control en esa zona; y
- c) cualquier norma, directriz o recomendación pertinente.

2. De conformidad con lo dispuesto en el párrafo 1, cada Parte, cuando establezca si una zona es una zona libre de plagas o de enfermedades, o es una zona de escasa prevalencia de plagas o de enfermedades, basará su dictamen en factores tales como condiciones geográficas, ecosistemas, vigilancia epidemiológica y la eficacia de los controles sanitarios o fitosanitarios en esa zona.

3. Cada una de las Partes importadoras reconocerá que una zona en el territorio de la Parte exportadora es, y puede conservarse como, una zona libre de plagas o de enfermedades o una zona de escasa prevalencia de plagas o de enfermedades, cuando la Parte exportadora proporcione a la Parte importadora información científica o de otra clase suficiente para demostrarlo a satisfacción de la Parte importadora. Para este fin, cada una de las Partes exportadoras proporcionará acceso razonable en su territorio a la Parte importadora para inspección, pruebas y otros procedimientos pertinentes.

4. Cada una de las Partes podrá, de conformidad con esta sección:

a) adoptar, mantener o aplicar un procedimiento diferente de evaluación de riesgo para una zona libre de plagas o de enfermedades que para una zona de escasa prevalencia de plagas o de enfermedades; o

b) realizar un destino final diferente para la eliminación de un bien producido en una zona libre de plagas o de enfermedades que para un bien producido en una zona de escasa prevalencia de plagas o de enfermedades, tomando en cuenta cualquier condición pertinente, incluso las relacionadas con el transporte y la carga.

5. Al adoptar, mantener o aplicar una medida sanitaria o fitosanitaria en relación a la introducción, radicación o propagación de una plaga o enfermedad animal o vegetal, cada una de las Partes otorgará a un bien producido en una zona libre de plagas o de enfermedades en territorio de otra Parte, un trato no menos favorable que el que otorgue a un bien producido en una zona libre de plagas o de enfermedades en otro país que presente el mismo nivel de riesgo. La Parte utilizará técnicas equivalentes de evaluación de riesgo para evaluar las condiciones y controles pertinentes en la zona libre de plagas o de enfermedades y en el área anexa a dicha zona, y tomará en cuenta cualquier condición pertinente, incluidas las relacionadas con el transporte y la carga.

6. Cada una de las Partes importadoras buscará un acuerdo con una Parte exportadora, previa solicitud, sobre requisitos específicos de cuyo cumplimiento permita a un bien producido en una zona de escasa prevalencia de plagas o de enfermedades en territorio de una Parte exportadora, que sea importado a territorio de la Parte importadora si logra el nivel de protección que requiere la Parte importadora.

Artículo 717: Procedimientos de control, inspección y aprobación

1. Cada una de las Partes, en relación a cualquier procedimiento de control o inspección que lleve a cabo:

a) iniciará y concluirá el procedimiento de la manera más 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;

b) publicará la duración normal de cada uno de estos procedimientos o comunicará al solicitante, previa solicitud, la duración prevista del trámite;

c) se asegurará de que el organismo competente

i) una vez recibida una solicitud, examine sin demora que la documentación esté completa e informe al solicitante, de manera precisa y completa sobre cualquier deficiencia;

ii) tan pronto como sea posible, transmita al solicitante los resultados del procedimiento de manera precisa y completa, de modo que el solicitante pueda adoptar cualquier acción correctiva necesaria;

iii) cuando la solicitud sea deficiente, continúe, hasta donde sea posible, con el procedimiento si el solicitante así lo pide; e

iv) informe a petición del solicitante, sobre el estado de la solicitud y de las razones de cualquier retraso;

d) limitará la información que el solicitante deba presentar, a la necesaria para llevar a cabo el procedimiento;

e) otorgará a la información confidencial o reservada que se derive de, o que se presente en relación a, la conducción del procedimiento para un bien de otra Parte:

i) trato no menos favorable que para un bien de la Parte, y

ii) en todo caso, trato que proteja los intereses comerciales legítimos del solicitante en la medida en que disponga el derecho de esa Parte;

f) limitará a lo razonable o necesario cualquier requisito respecto a especímenes individuales o muestras de un bien;

g) por llevar a cabo el procedimiento 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 o a los bienes de cualquier otro país, tomando en cuenta los costos de comunicación, transporte y otros costos relacionados;

h) deberá usar 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 agente;

i) proporcionará un mecanismo para revisar las reclamaciones relacionadas con la operación del procedimiento y para adoptar medidas correctivas cuando una reclamación sea justificada;

j) deberá usar criterios para seleccionar muestras de bienes que no causen molestias innecesarias a un solicitante o a su agente; y

k) cuando se trate de un bien que haya sido modificado con posterioridad a la determinación de que cumple con los requisitos de la medida sanitaria o fitosanitaria aplicable, limitará el procedimiento a lo necesario para establecer que sigue cumpliendo con los requisitos de esa medida.

2. Cada una de las Partes aplicará, con las modificaciones necesarias, respecto a sus procedimientos de aprobación, las disposiciones pertinentes del párrafo 1 a) a i).

3. Cuando una medida sanitaria o fitosanitaria de una Parte importadora requiera llevar a cabo un procedimiento de control o inspección en la etapa de producción, una Parte exportadora adoptará, a solicitud de la Parte importadora, las medidas razonables de que disponga para facilitar acceso a su territorio y proporcionará la asistencia necesaria para facilitar a la Parte importadora llevar a cabo su procedimiento de control o inspección.

4. Una Parte que mantenga un procedimiento de aprobación podrá requerir que autorice el uso de un aditivo, o el establecimiento de un nivel de tolerancia para un contaminante en un alimento, bebida o forraje, de conformidad con ese procedimiento, antes de conceder el acceso a su mercado doméstico a un alimento, bebida o forraje que contengan ese

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

Artículo 718: Notificación, publicación y suministro de información

1. De conformidad con lo dispuesto en los Artículos 1802, "Publicación", y 1803, "Notificación y suministro de información", al proponer la adopción o la modificación de una medida sanitaria o fitosanitaria de aplicación general a nivel federal, cada una de las Partes:

- a) con por lo menos con 60 días de anticipación, publicará un aviso y notificará por escrito a las otras Partes sobre su intención de adoptar o modificar esa medida, que no será una ley, y publicará y proporcionará a las otras Partes el texto completo de la medida propuesta, de manera que permita a las personas interesadas familiarizarse con la propuesta;
- b) identificará en el aviso y en la notificación el bien al que la medida se aplicaría, e incluirá una breve descripción del objetivo y las razones para ésta;
- c) entregará una copia de la medida propuesta a cualquier Parte o persona interesada que así lo solicite y, cuando sea posible, identificará cualquier disposición que se aparte sustancialmente de las normas, directrices o recomendaciones internacionales pertinentes; y
- d) sin discriminación, permitirá a otras Partes y personas interesadas hacer comentarios por escrito y, previa solicitud, discutirá los comentarios y tomará en cuenta los comentarios y los resultados de las discusiones.

2. A través de las medidas apropiadas, cada una de las Partes buscará asegurar, respecto a una medida sanitaria o fitosanitaria de un gobierno estatal o provincial:

- a) que el aviso y notificación del tipo requerido en los incisos a) y b) del párrafo 1 se haga en una etapa inicial adecuada, previamente a su adopción; y
- b) la observancia de lo dispuesto en los incisos c) y d) del párrafo 1.

3. Cuando una Parte considere necesario hacer frente a un problema urgente relacionado con la protección sanitaria o fitosanitaria, podrá omitir cualquiera de los pasos establecidos en los párrafos (1) o (2) siempre que, una vez adoptada una medida sanitaria o fitosanitaria:

- a) notifique inmediatamente a las otras Partes, de conformidad con los requisitos establecidos en el párrafo (1) b), incluyendo una breve descripción del problema urgente;
- b) entregue una copia de tal medida a cualquiera de las Partes o personas interesadas que así lo soliciten; y
- c) sin discriminación, permita a las otras Partes y personas interesadas formular comentarios por escrito y, previa solicitud, discuta los comentarios y tome en cuenta los comentarios y los resultados de las discusiones.

4. Cada una de las Partes, excepto cuando sea necesario para hacer frente a un problema urgente señalado en el párrafo 3, permitirá que transcurra 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.

5. Cada una de las Partes designará a una autoridad gubernamental como responsable de la puesta en práctica, a nivel federal, de las disposiciones de notificación de este artículo y notificará de ello a las otras Partes. Cuando una Parte designe dos o más autoridades gubernamentales para este fin, deberá proporcionar a las otras Partes información completa y sin ambigüedades sobre el ámbito de responsabilidades de tales autoridades.

6. Cuando una Parte importadora niegue 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 proporcionará, a 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.

Artículo 719: Centros de información

1. Cada una de las Partes se asegurará de que exista un centro de información capaz de responder todas las preguntas razonables de las otras Partes y de las personas interesadas, así como de suministrar documentación pertinente en relación con:

- a) cualquier medida sanitaria o fitosanitaria de aplicación general, incluyendo cualquier procedimiento de control o inspección, o de aprobación, propuesto, adoptado o mantenido en su territorio a nivel de gobierno federal, estatal o provincial;
- b) 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;
- c) la membresía y participación de la Parte, o de sus autoridades federales, estatales o provinciales en organismos y sistemas sanitarios y fitosanitarios internacionales y regionales, y en acuerdos bilaterales y multilaterales dentro del ámbito de esta sección, así como las disposiciones de esos sistemas y arreglos; y
- d) la ubicación de avisos publicados de conformidad con esta sección, o en dónde puede ser obtenida tal información.

2. Cada una de las Partes se asegurará de que, de conformidad con las disposiciones de esta sección, cuando otra Parte o personas interesadas soliciten copias de documentos, éstos se proporcionen al mismo precio que para su venta interna, además del costo de envío.

Artículo 720: Cooperación técnica

1. Cada una de las Partes, a solicitud de otra Parte, facilitará la prestación de asesoría técnica, información y asistencia, en términos y condiciones mutuamente acordados, para fortalecer las medidas sanitarias y fitosanitarias y las actividades relacionadas con esa otra Parte, incluida investigación, tecnologías de proceso, infraestructura y el establecimiento de órganos reglamentarios nacionales. Tal asistencia podrá incluir créditos, donaciones y fondos para la adquisición de destreza técnica, capacitación y equipo que facilitarán el ajuste y cumplimiento de la Parte con la medida sanitaria o fitosanitaria de una Parte.

2. A petición de otra Parte, cada una de las Partes:

- a) brindará a dicha Parte información sobre sus programas de cooperación técnica concernientes a medidas sanitarias o fitosanitarias sobre áreas de particular interés; y
- b) durante la elaboración de cualquier medida sanitaria o fitosanitaria, o previamente a la adopción o un cambio en su aplicación, consultará con la otra Parte.

Artículo 721: Limitaciones en el suministro de información

Nada de lo dispuesto en esta sección se interpretará en el sentido de que obligue a una Parte a:

- a) comunicar, publicar textos o proporcionar información detallada o copias de documentos en otra lengua que no sea la oficial de la Parte; o
- b) proporcionar cualquier información cuya difusión considere que impediría la observancia de sus actividades de investigación, vigilancia y control del cumplimiento de las leyes, o sea contraria al interés público, o perjudicial para los intereses comerciales legítimos de ciertas empresas.

Artículo 722: Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

1. Las Partes establecen por este medio un Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, integrado por representantes de cada una de las Partes con responsabilidades en asuntos sanitarios y fitosanitarios.

2. El comité deberá facilitar:

- a) el mejoramiento en la seguridad de los alimentos y en las condiciones sanitarias y fitosanitarias en el territorio de las Partes;
- b) las actividades de las Partes de acuerdo con los Artículos 755 y 756;
- c) la cooperación técnica entre las Partes, incluyendo cooperación en el desarrollo, aplicación y observancia de medidas sanitarias o fitosanitarias; y
- d) consultas sobre asuntos sanitarios o fitosanitarios específicos.

3. El comité:

- a) buscará, en el mayor grado posible, 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;
- b) podrá auxiliarse de expertos y organizaciones de expertos según lo considere adecuado;
- c) reportará anualmente a la Comisión sobre la aplicación de esta sección;
- d) se reunirá, a solicitud de cualquiera de las Partes, al menos una vez al año, excepto que las Partes lo acuerden de otra manera; y
- e) podrá establecer y determinar el ámbito de acción y mandato de los grupos de trabajo según lo considere adecuado.

Artículo 723: Consultas técnicas

1. Una Parte podrá solicitar consultas con otra Parte sobre cualquier problema cubierto por esta sección.

2. Cada una de las Partes deberá usar los buenos oficios de las organizaciones de normalización competentes, internacionales y de América del Norte, incluidas las mencionadas en el Artículo 713(5), para asesoría y asistencia en asuntos sanitarios y fitosanitarios en el marco de sus respectivos mandatos.

3. Cuando una Parte solicite consultas concernientes a la aplicación de esta sección respecto a una medida sanitaria o fitosanitaria de una Parte, y así lo notifique al comité, el comité podrá facilitar las consultas, en caso de que no considere el asunto él mismo, remitiéndolo a algún grupo de trabajo, incluso a un grupo de trabajo ad-hoc, o a otro foro, para asesoría o recomendación técnica no obligatoria.

4. El comité deberá considerar cualquier asunto que le sea remitido de conformidad con el párrafo 3, de la manera más expedita como sea posible, particularmente en relación a bienes perecederos, y turnará a las Partes cualquier asesoría o recomendación técnica que desarrolle o reciba en relación a dicho asunto. Las Partes involucradas enviarán al comité una respuesta por escrito en relación a dicha asesoría o recomendación técnica, dentro del tiempo que el comité pueda indicar.

5. Cuando las Partes involucradas hayan recurrido a consultas facilitadas por el comité, de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 3, las consultas constituirán, si así lo acuerdan las Partes involucradas, consultas previstas en el Artículo 2006.

6. Las Partes confirman que la Parte que afirme que una medida sanitaria o fitosanitaria de otra Parte es contradictoria con esta sección tendrá la carga de probar la incompatibilidad.

Artículo 724: Definiciones

1. Para los efectos de esta sección:

Animal incluye peces y fauna silvestre;

Contaminante incluye residuos de plaguicidas y de drogas veterinarias y otras sustancias extrañas;

Evaluación de riesgo significa una evaluación de:

a) la probabilidad de entrada, radicación y propagación de una plaga o una enfermedad y las posibles consecuencias biológicas y económicas;

b) la probabilidad de efectos adversos a la vida o a la salud humana y animal provenientes de la presencia de un aditivo, contaminante, toxina, o un organismo causante de enfermedades en un alimento, bebida o forraje;

Información científica significa una razón basada en datos o información derivados del uso de métodos científicos;

Medida sanitaria o fitosanitaria significa una medida que una Parte adopta, mantiene o aplica para:

a) proteger la vida y la salud animal y vegetal en su territorio de los riesgos provenientes de la introducción, radicación o propagación de una plaga o una enfermedad;

b) proteger la vida y la salud humana y animal en su territorio de riesgos provenientes de la presencia de un aditivo, contaminante, toxina o un organismos causante de la enfermedad en un alimento, bebida o forraje;

c) proteger la vida y la salud humana en su territorio de los riesgos provenientes de un organismo causante de enfermedades o una plaga transportada por un animal y vegetal o un derivado de éstos; o

d) prevenir o limitar otros daños en su territorio provenientes de la introducción, radicación y propagación de una plaga o enfermedad; incluyendo un criterio relativo al producto final; un método de proceso o producción directamente relacionado con el producto; una prueba, inspección, certificación o procedimiento de aprobación; un método estadístico relevante; un procedimiento de muestreo; un método de evaluación de riesgo; un requisito en materia de empaque y etiquetado directamente relacionado con la seguridad de los alimentos; y un régimen de cuarentena, tal como un requisito pertinente asociado con el transporte de animales o vegetales, o con el material necesario para su sobrevivencia durante el transporte; nivel apropiado de protección sanitaria o fitosanitaria significa el nivel de protección a la vida y la salud humana, animal y vegetal, que una Parte considere apropiado;

norma, directriz o recomendación internacional significa una norma, directriz o recomendación:

a) en relación a la seguridad en alimentos, la establecida por la Comisión del Codex Alimentarius, incluyendo aquella relacionada con descomposición de los productos, elaborada por el Comité de Pescados y Productos Pesqueros del Codex Alimentarius, aditivos alimentarios, contaminantes, prácticas en materia de higiene y métodos de análisis y muestreo;

b) en relación a salud animal y zoonosis, la elaborada bajo los auspicios de la Oficina Internacional de Epizootias; y

c) en relación a sanidad vegetal, la elaborada bajo los auspicios del Secretariado de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria en colaboración con la Organización de Protección Fitosanitaria para América del Norte; o

d) la establecida por, o desarrollada conforme a otras organizaciones internacionales acordadas por las Partes;

Plaga incluye maleza;

Procedimiento de aprobación significa cualquier procedimiento de registro, notificación o cualquier otro procedimiento administrativo obligatorio para:

a) aprobar el uso de un aditivo para un fin definido o bajo condiciones definidas; o

b) establecer una tolerancia, para un fin definido o con apego a condiciones definidas, para un contaminante, en un alimento, bebida o forraje previo a permitir el uso del aditivo previo a la comercialización de un alimento, bebida o forraje que contenga el aditivo o contaminante;

procedimiento de control o inspección significa cualquier procedimiento utilizado, directa o indirectamente, para determinar si se cumple una medida sanitaria o fitosanitaria, incluidos muestreo, pruebas, inspección, evaluación, verificación, monitoreo, auditoría, evaluación de la conformidad, acreditación, registro, certificación, u otros procedimientos que involucren el examen físico de un bien, del empaquetado del bien, o del equipo o las instalaciones directamente relacionadas con la producción, comercialización o uso de un bien, pero no significa un procedimiento de aprobación;

Vegetal incluye flora silvestre;

Zona significa un país, parte de un país, partes de varios países o todas las partes de varios países;

Zona de escasa prevalencia de plagas o enfermedades significa una zona en la cual una plaga o enfermedad específica ocurre en niveles escasos; y

Zona libre de plagas o enfermedades significa una zona en la cual una plaga o enfermedad específica no está presente.

Notas

1 Hace referencia a diversos artículos del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos.

2 Canadá y México no podrán adoptar ni mantener medidas de conformidad con un acuerdo intergubernamental del café que restrinjan el comercio de café entre ellos.

3 México y EUA (sección A del Anexo) y México Canadá (sección B del Anexo)