

Capítulo 3.- El proteccionismo; la regularización de sus instrumentos.

En este capítulo, trataré el fenómeno del proteccionismo y cómo éste se ha ido desarrollando a través de sus instrumentos, tales como, los derechos compensatorios, el *antidumping*, los subsidios; instrumentos que generalmente suelen utilizarse como un freno a las importaciones y no se le da el uso correcto. Estas medidas de defensa comercial no han sido adoptadas por todos los países del hemisferio, frecuentemente han sido aplicadas incorrectamente y, en algunas otras instancias utilizadas en forma abusiva; representando en todos estos casos barreras no arancelarias, que obstaculizan el desarrollo del comercio.

Debido a que ha existido una apertura comercial alrededor del mundo, varios países se ven afectados por la introducción de productos que llegan a perturbar a su mercado nacional, por lo que emplean un uso incorrecto de las medidas de protección, sobre pasándolas y rompiendo el reglamento de la Organización Mundial de Comercio.

La OMC establece ciertas normativas que los países miembros deben de respetar, pero, la Organización trata con los Estados y no con las empresas de éstos. Por otro lado, dentro del capítulo veremos la situación de México con respecto a este fenómeno del proteccionismo, en donde todos los países lo han llegado a utilizar y como en el caso de México aún lo implementa.

3.1.- El proteccionismo y sus efectos.

“El término proteccionismo normalmente se refiere a todas las medidas que hacen que el precio interno cobrado por el productor nacional de un bien importable sea superior al precio externo” (Manuel Cavazos Lerma, 1982: 405). El proteccionismo en algún tiempo fue necesario para el fortalecimiento de algunas naciones. El argumento a favor del proteccionismo, que por algunos es llamado “comercio justo” puede verse atractivo en principio. Los que apoyan esta ideología aseguran que el dejar fuera los productos extranjeros conservará el empleo, y dará a las industrias rezagadas oportunidades de recuperarse y prosperar.

Todo en exceso es malo, el proteccionismo, como ideología sí puede resultar atractivo, pero cuando se llega a un extremo, no hace nada más que perjudicar al país, perjudicar sus posibilidades de competir justamente dentro del sistema internacional. Todo país, tiene el derecho de “proteger” lo que es suyo, tiene derecho de proteger su mercado nacional, mas si llega a “sobre-protegerlo” lo único que se consigue es que los productos nacionales sea de baja calidad y aparte caros.

John Stuart Mill, filósofo y economista británico del siglo XIX, decía que las barreras comerciales infieren graves daños a los países que las imponen. Vincent H. Miller asegura que eso se ha venido comprobando debido a las siguientes razones:

Empleos perdidos: Las leyes proteccionistas establecen impuestos sobre los bienes importados, y/o decretan límites (cuotas) sobre las cantidades que de los mismos se permite ingresar al país. Son leyes que no sólo restringen la elección de bienes de

consumo, sino que también contribuyen grandemente al costo superior de bienes. De esta manera, bajo el proteccionismo la gente termina más pobre, con menos dinero para comprar otras cosas.

Precios mayores: Cuando la entrada de cierto producto está prohibida en algún país debido a que la calidad es mejor, existe un aumento del precio del producto nacional debido a que no tienen un producto con el cual competir, por ejemplo “El tratado comercial estadounidense para los semiconductores (US Semiconductor Trade Pact) presionó a los fabricantes japoneses a reducir la producción en chips de memoria de computadores, y causó una aguda escasez mundial de esos componentes, ampliamente utilizados: sus precios se cuadruplicaron, y fueron gravemente dañadas las compañías que por todo el mundo los emplean en la producción de bienes de consumo electrónicos” (Vincent H. Miller, 2003: <http://www.isil.org/resources/>).

Impuestos más elevados: Las leyes proteccionistas no solamente obligan al consumidor a pagar más impuestos sobre los bienes importados, sino que además elevan también sus impuestos en general. Esto es porque los Gobiernos invariablemente amplían las burocracias de sus ministerios de comercio, a fin de dar cumplimiento a las disposiciones de sus nuevas rondas de restricciones comerciales. También están los costos de mayores requisitos y papeleo para las empresas comerciales, y de más hostigamiento a los viajeros individuales que cruzan a través de las fronteras.

La crisis de la deuda: Los países de Europa oriental y el Tercer Mundo deben cientos de billones de dólares a los bancos occidentales. No obstante, las restricciones

comerciales decretadas por los gobiernos de occidente cierran sus mercados respecto a esos países, haciéndoles virtualmente imposible ganar las divisas fuertes necesarias para devolver sus préstamos. Lo cual aumenta la posibilidad muy real de un colapso en el sistema bancario mundial.

3.2.- Instrumentos del Proteccionismo.

Para proteger las empresas contra los efectos nocivos de la competencia exterior, se recurre a distintas medidas que son los derechos de aduana. De esta manera, la mercancía que es importada, si tiene un precio menor al nacional, se hace un reajuste en donde se le da el precio justo internacional, al mismo tiempo se salvaguarda a las empresas que corren el riesgo de ser afectadas por estos productos que algunas veces resultan ser de mejor calidad que los nacionales. “Se podría asegurar así en mantenimiento de empresas en las regiones deseadas o compensar las desventajas que unos salarios mínimos elevados representarían para las empresas nacionales sometidas a la competencia mundial” (Jean Marcel Jeanneney, 1980: 81).

Un libre cambio es utópico, ya que como menciona Jeanneney, que en un régimen de competencia perfecta “sería suficiente que cada individuo y cada empresa actuaran de acuerdo con sus intereses para que estuvieran contribuyendo al bienestar mundial, ya que el juego del libre mercado equivaldría las ofertas y las demandas para beneficio de todos” (1980: 25). Es por eso que deben de existir instrumentos que regulen esta competencia para que sea “justa”. Algunos de estos instrumentos son los

siguientes: Arancel, restricciones no arancelarias, medidas *antidumping*, subvenciones y derechos compensatorios.

3.2.1.- Arancel.

Es el impuesto que pagan los bienes que son importados a un país “... que a comienzos de la década de 1930, era el instrumento básico para cerrar mercados o dificultar el acceso de éstos” (Moisés Lejavitzer, 1983: 15). Los aranceles son derechos de aduana que pueden ser específicos o *ad valorem*: los primeros obligan al pago de una cantidad determinada por cada unidad del bien importado, por cada unidad de peso o por cada unidad de volumen; los segundos se calculan como un porcentaje del valor de los bienes y son los que más se utilizan en la actualidad. Los aranceles aumentan el precio de los bienes importados. Con los tratados de libre comercio y la globalización de los mercados, las tasas arancelarias en el mundo han caído constantemente. El arancel además es el texto en donde se encuentran relacionados todos los derechos de aduana convertidos generalmente en una Ley.*

Como ya se mencionó antes, el libre mercado siempre ha tenido sus trabas para que éste sea formal entre los países; si anteriormente el arancel era utilizado como un instrumento proteccionista, ahora existen normas internacionales que lo hacen más accesible y a veces necesario para proteger el mercado nacional, por lo que han surgido nuevas medidas no arancelarias, estos mecanismos son los siguientes:

* Esta información fue obtenida de la siguiente página web:
<http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/eco/36/arancel.htm>

3.2.2.- Restricciones no arancelarias.

“Se denominan así a las políticas comerciales que presentan dos características comunes: influyen en el comercio a favor de los productores nacionales y lo hacen sin recurrir al mecanismo de los aranceles” (Lejavitzer, 1983: 15). Se le puede definir también como cualquier medida de carácter administrativo, financiero, cambiario o de cualquier naturaleza, mediante la cual un país miembro de algún acuerdo bilateral impida o dificulte por decisión unilateral, el comercio recíproco.

El surgimiento de estas medidas no arancelarias, se debe a que debido al auge del libre comercio, las medidas de protección como el arancel estaban siendo disminuidas por las organizaciones internacionales y la producción nacional estaba siendo afectada, una de estas medidas no arancelarias son las *salvaguardias*, “las cuales están autorizadas por el GATT/OMC y consisten en establecer una excepción temporal al régimen de liberalización cuando las importaciones de un determinado producto son tan elevadas que causan un daño grave a la producción nacional. La aplicación de salvaguardia obliga a no discriminar el origen de las importaciones, y además a compensar a las partes afectadas” (Lejavitzer, 1983: 16).

3.2.3.- Medidas *antidumping* *.

El *dumping* es un mecanismo que utilizan algunos países para introducir al extranjero algunos productos a precios inferiores a los corrientes para suprimir la

* Se recomienda recurrir al primer capítulo donde ya fueron señalados el uso y definiciones tanto del *dumping* y *antidumping*.

competencia. Ahora, el *antidumping* son estas medidas que restringen la entrada de algunos productos que tratan de ser establecidos en el país a precios más bajos que los productos nacionales, por lo que para el país resulta un competencia injusta, ya que la mercancía nacional es desplazada por productos más baratos y algunas veces de mejor calidad. El *antidumping*, ha sido utilizado entonces como un instrumento de proteccionismo, prohibiendo la entrada de algunos productos que realmente no hacen *dumping*, pero son rechazados por ese motivo.

Por otro lado, existe también el “*dumping social*”, el cual consiste en la competencia de mano de obra barata, donde un país industrializado con mano de obra relativamente alta, se ve afectado por las exportaciones de manufacturas de mano de obra barata que puede estar ofreciendo un país en desarrollo, como explica Lejavitzer.

Los países en desarrollo se han convertido en importantes competidores de una creciente gama de productos manufacturados [...] La mayor competitividad de las exportaciones de los países en desarrollo, sobretudo en los rubros de manufacturas se suelen atribuir al menor costo de la mano de obra [...] Estas industrias (las de los países industrializados), al rechazar el cambio estructural, buscan la protección de sus actividades no competitivas y, en defensa de éstas, aducen conceptos como que el bajo costo de la mano de obra hace que la competencia externa sea desleal, o que las importaciones procedentes de países con salarios bajos constituyen un ‘dumping social’ ” (1983: 12).

Este tipo de *dumping* considero que es totalmente relativo, pues las condiciones de vida de un país industrializado difieren mucho a la de los países en desarrollo, y lo que pueden ofrecer estos últimos es su mano de obra barata para la sobre vivencia de su desfavorable situación económica.

3.2.4.- Subvenciones y derechos compensatorios.

La subvención, también llamada subsidio, es la ayuda pública a las empresas. El efecto de éste es que el precio final es menor al del libre mercado, aunque el objetivo del gobierno sea ayudar a que la empresa pueda seguir existiendo o a mantener el ingreso de los productores. Desde 1945 los subsidios a las empresas han sido muy frecuentes y en algunos casos, como en los países latinoamericanos más industrializados, contribuyeron al desarrollo de algunos sectores productivos.

Las simples solicitudes de aplicación de derechos compensatorios bien podrían inducir a los productores extranjeros a limitar sus exportaciones, por temor a la pérdida financiera derivada del pago de derechos adicionales para los que deben depositar una fianza. [...] cualquiera que sea el resultado de las investigaciones sobre dumping o subvenciones a las exportaciones, las exigencias proteccionistas manifestadas en las solicitudes crean incertidumbre en los exportadores; muchas veces se inician las solicitudes con la esperanza de que los productores extranjeros han de reducir sus planes de expansión de las exportaciones ante la amenaza de estas medidas compensatorias. (Lejavitzer: 1983: 18).

Dentro de las medidas no arancelarias, se reconocen por su característica algunas prácticas utilizadas por los países desarrollados que, sin establecer medidas prohibitivas totalmente identificables, de hecho son restricciones efectivas de tal eficacia que incitan a los países productores a limitar sus exportaciones, ya sea en forma directa o mediante la eliminación de algunos elementos que favorecen la competitividad.

Para proteger las empresas contra los efectos nocivos de la competencia exterior, se recurre, a veces, a un medio distinto de los derechos de aduana. Se permite a las mercancías salvar libremente las fronteras y ser vendidas al precio resultante de la oferta y demanda mundial, pero al mismo tiempo se

subvenciona a las empresas cuya existencia se quiere preservar (Jeanneney, 1980: 81).

Los subsidios alteran los mercados y pueden ser un método encubierto de proteccionismo, pero igual de eficaz que las cuotas de importación o los aranceles; cuando un gobierno subvenciona su industria automovilística está favoreciendo a los coches nacionales frente a los coches extranjeros que compiten en el mercado nacional. A medida que los países fomentan una política de libre comercio, crece el interés por reducir las subvenciones. La OMC distingue dos tipos de subvenciones, las prohibidas y las recurribles*.

a) Subvenciones prohibidas: Son aquellas cuya autorización está sujeta al logro de determinados objetivos de exportación o a la utilización de productos nacionales en vez de productos 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.

b) Subvenciones recurribles: Cuando se trata de una subvención comprendida en esta categoría el país reclamante tiene que demostrar que la subvención tiene efectos desfavorables para sus intereses. De no ser así, se permite la subvención.

Una de las razones por que se cree que la aplicación incorrecta de estas medidas ha ido incrementando según el autor Jagdish Bhagwati es que “la apropiación de estos procedimientos por parte de los proteccionistas se facilita debido al hecho de que las

* Estas definiciones fueron extraídas de la página oficial de la OMC.

descripciones y caracterizaciones de conceptos como ‘valor justo’ (utilizado para alentar y desalentar el *dumping*) son esencialmente vagas y, por lo tanto, se las puede interpretar de manera restrictiva y parcial contra los proveedores extranjeros” (1990: 66).

3.3.- Del GATT a la OMC.

La OMC basa sus principios en lo que anteriormente era el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, siglas en inglés). En 1995 la OMC sustituyó al GATT como organización internacional, pero el Acuerdo General sigue existiendo como tratado general de la OMC sobre el comercio de mercancías, actualizado como consecuencia de las negociaciones de la Ronda Uruguay, “que dio origen a la mayor reforma del sistema mundial de comercio desde la creación del GATT” (La Ronda Uruguay, 2003: <http://www.wto.org/spanish/>).

Algunas de las definiciones del GATT que podríamos decir, traspasó a la OMC es como menciona Luis Malpica “El GATT es el único mecanismo que sirve como un instrumento jurídico de regulación del comercio internacional y como un marco para la cooperación comercial de los países del mundo” (1979: 14). Eso, es lo que representa la OMC actualmente, y veremos enseguida algunas de las medidas que aplican para regular el uso incorrecto de algunos instrumentos de protección.

3.3.1.- La Organización Mundial de Comercio (OMC) como regulador de las medidas proteccionistas.

Ciertas veces se representa a la OMC como un organismo de “libre comercio”, lo que no es totalmente correcto. El sistema permite la aplicación de aranceles y, en circunstancias restringidas, otras formas de protección. Es más correcto decir que es un sistema de normas consagrado al logro de una competencia libre, leal y sin distorsiones.

Las normas sobre no discriminación tienen por objeto lograr condiciones equitativas de comercio. Es también el objeto de las normas relativas al dumping (exportación a precios inferiores al costo para adquirir cuotas de mercado) y las subvenciones. Las cuestiones son complejas y las normas tratan de establecer lo que es leal o desleal y cómo pueden responder los gobiernos.

Enseguida se hará una breve mención de éstos métodos proteccionistas y cómo la OMC los regula para fomentar entre la entidad internacional (miembros de la OMC) una competencia justa o leal.

a).- Aranceles. La reducción de los obstáculos al comercio es uno de los medios más evidentes de alentar el comercio. Esos obstáculos incluyen los derechos de aduana (o aranceles) y medidas tales como las prohibiciones de las importaciones o los contingentes que restringen selectivamente las cantidades importadas.

No existe un acuerdo jurídicamente vinculante en el que se establezcan los objetivos en materia de reducciones arancelarias. En lugar de ello, los distintos países enumeraron sus compromisos en listas anexas al Protocolo de Marrakech anexo al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. Este es el acuerdo jurídicamente vinculante con respecto a la reducción de los tipos arancelarios. Desde entonces se han contraído compromisos adicionales en el marco del Acuerdo sobre Tecnología de la Información, de 1997.

En sí, la razón de ser de los aranceles es el proteger de alguna manera el mercado nacional, que en algunas ocasiones o al principio, se hizo un uso excesivo de este instrumento. Debido a que el arancel está permitido por la OMC y lo consideran como uno de los medios “legales” para la coordinación de una competencia justa, los países tienen sus propias leyes, y la OMC no puede pasar sobre estas, es por eso que antes de lo que diga o no la OMC, ya depende de cada país seguir con las reglamentaciones que la OMC establece. Por lo que esta Organización hace referencia a los aranceles de la siguiente manera:

Las listas de acceso a los mercados no son meramente anuncios de tipos arancelarios. Representan compromisos de no aumentar los aranceles por encima de los tipos indicados, es decir, que los tipos arancelarios quedan “consolidados”. En el caso de los países desarrollados, los tipos consolidados son generalmente los tipos efectivamente aplicados. La mayoría de los países en desarrollo han consolidado los tipos arancelarios a un nivel algo más elevado que el de los aranceles efectivamente aplicados, de modo que los tipos consolidados funcionan como límites máximos.

Los países pueden dejar sin efecto un compromiso (es decir, aumentar un arancel por encima del tipo consolidado), pero no sin dificultades. Para hacerlo deben negociar con los países más afectados y eso puede dar lugar a

una compensación por la pérdida de comercio sufrida por los interlocutores comerciales (Aranceles: más consolidaciones..., 2003: <http://www.wto.org/spanish>).

b).- Medidas Antidumping. En este caso, la OMC se ve un poco restringida en cuanto a las medidas que pueden tomar en el caso que se aplique *dumping* debido que el *dumping* lo comete una empresa.

“El Acuerdo de la OMC autoriza a los gobiernos a adoptar medidas contra el dumping cuando se ocasione un daño genuino (“importante”) a la rama de producción nacional competidora. Para poder adoptar esas medidas, el gobierno tiene que poder demostrar que existe dumping, calcular su magnitud (cuánto más bajo es el precio de exportación en comparación con el precio en el mercado del país del exportador), y demostrar que el dumping está causando daño o amenaza causarlo” (Medidas antidumping, 2003: <http://www.wto.org/spanish>).

A lo que refiere si un país hace o no *dumping* el Acuerdo de la OMC no emite ningún juicio. Se centra en la manera en que los gobiernos pueden o no responder al *dumping*; establece disciplinas para las medidas antidumping y a menudo se le denomina “Acuerdo Antidumping”.

En este Acuerdo *Antidumping*, la OMC se basa en varias maneras para calcular si un determinado producto es objeto de *dumping* en grado importante o sólo ligeramente. El Acuerdo ofrece tres métodos para calcular el “valor normal” del producto. El método principal, se basa en el precio del producto en el mercado del país que lo está exportando. Cuando no puede utilizarse ese método, existen otras dos alternativas: el precio del producto que está siendo exportado en cualquiera de otros países o bien un cálculo basado en la combinación de los costos de producción del exportador, más gastos adicionales, para así suponer el precio normal del producto. El Acuerdo

determina asimismo cómo realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y lo que sería un precio normal.

Pero la OMC es una organización de países y sus gobiernos. La OMC no trata con las empresas ni puede reglamentar sus actos, por ejemplo el dumping. Por consiguiente, el Acuerdo Antidumping únicamente afecta a las medidas que puedan adoptar los gobiernos contra el dumping.

c).- **Salvaguardias** *. En algún momento, cuando un país se está viendo afectado por las importaciones de algún producto en especial, éste puede aplicar una medida de “salvaguardia” como establece la OMC: “Un Miembro de la OMC puede adoptar una medida de “salvaguardia” (es decir, restringir temporalmente las importaciones de un producto) para proteger a una rama de producción nacional específica de un aumento de las importaciones de un producto que cause o amenace causar daño grave a esa rama de producción” (Las salvaguardias, 2003: <http://www.wto.org/spanish>).

Siempre se pudo recurrir a estas medidas en el marco del GATT. No obstante, no se utilizaron con frecuencia, al preferir algunos gobiernos proteger las ramas de producción mediante medidas de “zona gris” (las llamadas limitaciones voluntarias de las exportaciones o medidas no arancelarias a las importaciones).

El Acuerdo de la OMC sobre Salvaguardias aportó innovaciones al prohibir las medidas de “zona gris” o no arancelarias. El Acuerdo de Salvaguardia de la OMC establece lo siguiente en cuanto al manejo de esta medida:

* La información fue obtenida de la página oficial de la OMC.

El acuerdo establece que ninguna parte contratante procurará adoptar, adoptará ni mantendrá limitaciones voluntarias de las exportaciones, acuerdos de comercialización ordenada u otras medidas similares respecto de las exportaciones o las importaciones. Toda medida de esta índole que esté vigente en el momento de la entrada en vigor del Acuerdo se pondrá en conformidad con este acuerdo o se deberá eliminar progresivamente en un plazo de cuatro años posterior a la entrada en vigor del Acuerdo por el que se establece la OMC.

En el acuerdo se establecen prescripciones sobre la correspondiente investigación, que comprenden un aviso público de las audiencias y otros medios arbitrados para que las partes interesadas puedan presentar pruebas, entre otras cosas sobre si la medida es o no de interés público. En circunstancias críticas, podría adoptarse una medida de salvaguardia provisional sobre la base de una determinación preliminar de la existencia de perjuicio grave. La duración de esa medida provisional no habría de exceder de 200 días.

Las medidas de salvaguardia se aplicarán independientemente de la procedencia del producto. Cuando un contingente se asigne a varios países proveedores, el miembro que aplique restricciones podrá tratar de llegar a un acuerdo con otros miembros que tengan un interés sustancial en suministrar el producto de que se trate.

No podrá volver a aplicarse ninguna medida de salvaguardia a la importación de un producto que haya estado sujeto a una medida de esa índole hasta que transcurra un período igual a la duración de la medida anterior, a condición de que el período de no aplicación sea como mínimo de dos años. No obstante, podrá volver a aplicarse a la importación de un producto una medida de salvaguardia cuya duración sea de 180 días o menos cuando haya transcurrido un año como mínimo desde la fecha de introducción de la medida relativa a ese producto y no se haya aplicado tal medida al mismo producto más de dos veces en el período de cinco años inmediatamente anterior a la fecha de introducción de la medida.

En virtud del acuerdo se establecerá un Comité de Salvaguardias, que supervisará la aplicación de sus disposiciones y estará encargado, en particular, de la vigilancia de los compromisos enunciados.

Debido a que las medidas de “salvaguardia” impiden la entrada de un producto al país que la impone, es un instrumento utilizado continuamente como método proteccionista, debido a que al producto se le prohíbe la entrada por el simple hecho de que llegue a ser una amenaza (sin tener pruebas aún), por lo que mantiene fuera del mercado nacional a un producto, que tal vez que sí afecte pero que se encuentre dentro de las reglamentaciones de la competencia justa.

d).- Subvenciones y medidas compensatorias. Existe un Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias, el cual establece las normas en la cual estas medidas de protección pueden y no pueden llevarse a cabo. En el Artículo XVI en la sección A se hace una reseña en cuanto a las medidas de las subvenciones en general y la posición de las partes involucradas:

Si una parte contratante concede o mantiene una subvención, incluida toda forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios, que tenga directa o indirectamente por efecto aumentar las exportaciones de un producto cualquiera del territorio de dicha parte contratante o reducir las importaciones de este producto en su territorio, esta parte contratante notificará por escrito a las PARTES CONTRATANTES la importancia y la naturaleza de la subvención, los efectos que estime ha de ocasionar en las cantidades del producto o de los productos de referencia importados o exportados por ella y las circunstancias que hagan necesaria la subvención.

En todos los casos en que se determine que dicha subvención causa o amenaza causar un perjuicio grave a los intereses de otra parte contratante, la parte contratante que la haya concedido examinará, previa invitación en este

sentido, con la otra parte contratante o las otras partes contratantes interesadas, o con las PARTES CONTRATANTES, la posibilidad de limitar la subvención (Artículo XVI, Subvenciones, 2003: <http://www.jurisint.org/>).

Dentro del Acuerdo se establecen medidas dentro de las cuales los países involucrados tendrán que acatarse. Parte del acuerdo se refiere a la aplicación de medidas compensatorias a los productos importados subvencionados. Existen disciplinas sobre el manejo del procedimiento en materia de los derechos compensatorios, donde igualmente estarán seguidas por investigaciones de las autoridades correspondientes, en este caso, los países involucrados deberán de presentar las pruebas para exponer sus argumentos. Igualmente, se establecen reglamentaciones dentro del acuerdo en cuanto a la forma del cálculo de la subvención y se establecen bases comunes para determinar la gravedad del daño que se le ha hecho al mercado nacional. En el acuerdo se requiere que se tengan en cuenta todos los factores económicos oportunos al evaluar el estado de esa producción y que se establezca una relación causal entre las importaciones subvencionadas y el supuesto daño.

3.4.- La Regulación del Proteccionismo Dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Capítulo XIX.

Actualmente tanto México como Estados Unidos, tienen problemas debido al manejo inadecuado de las reglas para proteger el mercado nacional de los distintos abusos de estas normativas. Ahora, estos dos países tienen un tratado comercial común, que es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN); dentro de este Tratado existe un capítulo adaptado al TLCAN del Tratado comercial entre Estados Unidos y

Canadá (ALCCEU), este capítulo es el XIX del TLCAN. Una explicación que se le puede dar al auge de distintas medidas proteccionistas es el siguiente que da el autor Gustavo Vega Cánovas:

La reducción gradual de las barreras comerciales que ha generado este proceso de liberación económica negociada ha ido aparejada en los últimos tres lustros por el crecimiento acelerado de las acciones de remedios comerciales, a las cuales recurren más y más industrias a fin de obtener protección de la competencia internacional. (Gustavo Vega Cánovas, 1991: 527)*

Debido al alto nivel de liberación comercial, las necesidades en cuanto a la protección requerida para el mercado nacional de cada país es variable, pero aún así, las intenciones son las mismas, es por eso, que fue necesaria la adaptación de esta ley ya existente dentro del Acuerdo de comercio entre Estados Unidos y Canadá para el TLCAN debido a las diferencias económicas entre los integrantes.

3.5.- Origen del capítulo XIX del TLCAN.

Como se ha explicado anteriormente, las acciones *antidumping* como las medidas compensatorias contra las subvenciones ha ganado un lugar muy importante dentro de la agenda de la política comercial internacional. A medida que estas medidas proteccionistas comenzaron a tener auge entre las naciones para “protección” de su

* Por acciones de remedios comerciales nos referimos a las acciones antidumping y a las subvenciones y medidas compensatorias basadas en las legislaciones que llevan el mismo nombre.

mercado. Dos abogados muy experimentados en la materia, opinaron que “las acciones *antidumping* y compensatorias contra las subvenciones “se han convertido en la primera idea que viene a la cabeza de aquellas industrias estadounidenses que buscan alivio de las importaciones” (Gary Horlick, 1989: 5).

En sí, el capítulo XIX del TLCAN tuvo sus orígenes dentro del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos (ALCCEU). La iniciativa de tener un acuerdo comercial entre estos dos países fue de Canadá, cuando éste, “propuso al gobierno de Estados Unidos un acuerdo comercial, en donde uno de los objetivos era que los productos canadienses quedaran exentos de las leyes antidumping y de medidas compensatorias de los Estados Unidos” (Vega Cánovas, 1991: 530). Estados Unidos, evidentemente no aceptó esta propuesta y la única alternativa fue el crear un mecanismo de resolución de disputas en materia de antidumping y de subvenciones y medidas compensatorias.

3.5.1.- Propósitos y Funcionamiento del Capítulo XIX del ALCCEU, Esencia del Capítulo XIX del TLCAN y sus Paneles de Resolución⁺.

De esta manera, los propósitos y funcionamientos del capítulo XIX del ALCCEU (que vienen siendo la esencia del mismo capítulo del TLCAN) son los siguientes: primero, tanto Canadá como Estados Unidos, conservaría sus propias leyes de remedios comerciales. Segundo, ambos países acordaron establecer paneles *ad hoc* para realizar una revisión de tipo judicial de las resoluciones definitivas sobre antidumping

⁺ Ver anexo 1.

y medidas compensatorias dictadas por las instancias administrativas competentes.* Además, se estipuló que toda persona que tuviera derecho a pedir la revisión judicial según la legislación de su país tendría también derecho a demandar la revisión ante los paneles, lo cual incluiría las industrias afectadas, tanto nacionales como extranjeras. A los paneles se les encargó examinar el expediente del caso sujeto a revisión a fin e que determinaran si la acción tomada por la agencia administrativa tenía en general sustento en la evidencia contenida en el mismo y si se habían dictado de acuerdo a la legislación interna del país en cuya jurisdicción se hubiera iniciado la acción.

3.5.1.1.- La Adaptación del Capítulo XIX en el TLCAN.

En un principio, México pidió las mismas condiciones que Canadá que era “para garantizar el acceso a los mercados de sus socios comerciales, especialmente los estadounidenses, y evitar que las acciones antidumping o de medidas compensatorias deterioraran los beneficios de la liberación comercial” (Vega Cánovas, 1991: 534), pero obviamente fue rechazada al igual que a Canadá.

Efectivamente, el capítulo XIX no podía ser establecido tal cual al nuevo tratado de comercio entre México, Estados Unidos y Canadá pues éste capítulo se estableció anteriormente entre dos países con leyes de antidumping y medidas compensatorias similares, así mismo, con un sistema de derecho administrativo semejantes. Menciona

* Los paneles del capítulo XIX del ALCEU se componen de cinco miembros o árbitros, elegidos de entre una lista de expertos que elabora cada gobierno, los cuales son en su mayoría abogados de ejército. En caso de una revisión, cada gobierno escoge a dos panelistas, mientras que el quinto es designado por acuerdo de los dos gobiernos o bien por sorteo.

Cánovas, que “cuando se negoció el ALCCEU, se consideró que el capítulo XIX era *suis generis* y que no sería apropiado incluirlo en ningún otro acuerdo comercial” (1991: 534). Debido a las diferencias entre la legislación entre México con Estados Unidos y Canadá, fue la mayor preocupación de los dos últimos, ya que se pensaba que los juristas de Canadá o de los Estados Unidos no serían capaces de aplicar la ley mexicana y viceversa.

Consecuentemente, se incluyó un nuevo mecanismo para “salvaguardar el sistema de revisión ante el panel”. Básicamente es lo siguiente:

El mecanismo consiste en que, si uno de los gobiernos alega interferencia en el proceso de paneles, dicho gobierno puede solicitar una consulta. Si esta no es satisfactoria, el quejoso puede pedir la integración de un comité especial, que emitirá un fallo sobre el cargo de interferencia inapropiada con el proceso del panel, después de lo cual las partes tratarán de llegar a una solución mutuamente satisfactoria, en un plazo de 60 días. Si no se alcanza una solución, el gobierno querellante puede suspender la operación del sistema de paneles del capítulo XIX con respecto al otro gobierno, o cualquier otro beneficio otorgado de acuerdo con los términos del TLCAN. (Vegas Cánovas, 1991: 536).

Ya que la aceptación de México del mecanismo para la resolución de controversias en cuanto al antidumping iba a ser crucial, México aceptó y a la vez enmendó su legislación comercial para que existiera un acuerdo entre los países integrantes del TLCAN, de alguna manera, la entrada al Tratado, obligó a México a mejorar la ley comercial de una manera más profunda, que de no haber entrado, no hubiera sido de la misma magnitud.

3.6.- Conclusiones.

En este capítulo, estuvimos viendo, el mal uso de las medidas proteccionistas, tales como el arancel (que fue uno de los primeros en utilizarse), subvenciones o subsidios, medidas no arancelarias, salvaguardias.

La OMC, es una Organización que regulariza por medio de distintas normas, estas medidas proteccionistas, en éste capítulo se vieron, las más utilizadas, y cómo esta Organización trata de hacer que sean utilizadas de la manera correcta por los países miembros.

Por otro lado, se hizo, una pequeña reseña del proteccionismo en México, cómo se manejó en un principio, cómo se maneja ahora y cómo, a pesar de haber sido el más beneficiado en el Tratado de Libre comercio, se le implementa proteccionismo a algunos productos nacionales no permitiendo la entrada fácil de distintos productos de su principal socio comercial que es Estados Unidos.

El país (México) requiere de una economía dinámica y competitiva para atacar y resolver los problemas de inequidad social que subsisten, así como para satisfacer las demandas de la población creciente, cada vez más sofisticada y con mayores niveles de educación. En esta época de la historia del mundo, el desarrollo económico solo es alcanzable cuando se participa activa y decididamente en los mercados internacionales. La competencia en los mercados internacionales es feroz y sumamente intrincada. El concluir la posibilidad de integración, no es realista, pues implica la aceptación del estancamiento económico y del deterioro social como objetivos deseables [...] la única opción con la que cuenta el país es la del camino que ha adoptado: la participación activa en la economía mundial. (Centro de Investigación para el Desarrollo, 1991: 227).

En este caso, se establece que el proteccionismo no es único ni característico solo de los países desarrollados, y sobre todo que la reciprocidad es esencial en las relaciones comerciales, para que estas sean justas y leales.

La competencia es imprescindible para la superación, pero como en todo, muchos tratan de salir ganadores a costas de otros, acción que resulta injusta, cuando no todos están en las mismas condiciones.