

Capítulo 4.- El proteccionismo en el mercado de Estados Unidos y México.

El restringir la entrada al territorio de algunos de los productos es algo necesario, pues hemos visto que a pesar de que existen normas internacionales para aminorarlas, nuevamente los países se las ingenian para hacer uso de medidas proteccionistas y mantener a salvo su mercado nacional.

En este capítulo, ejemplificaré el fenómeno proteccionista con el caso de México y Estados Unidos. Veremos las distintas maneras de proteger un mercado de acuerdo a la magnitud del país, en este caso, haciendo una comparación del proteccionismo impuesto por México a Estados Unidos con algunos productos y en el caso de Estados Unidos con el caso cementero y su difícil entrada al mercado de estadounidense.

A lo largo del capítulo veremos cómo no ha existido tanta reciprocidad por parte de los dos países en cuanto al libre comercio que se proponían México y Estados Unidos a través del Tratado que existe en común (TLCAN).

Debido a la vecindad entre México y Estados Unidos, las buenas relaciones son esenciales para la prosperidad de los dos (sobre todo de México). El comercio es un factor primordial y el buen entendimiento dentro de éste es crucial, por lo que dentro del Tratado de Libre Comercio se implantan algunas normas para el buen manejo de las transacciones que se realicen. Así, veremos cómo dentro de la problemática en común del cemento mexicano, han actuado los paneles encargados de la resolución de las controversias y cuáles son los argumentos que cada país presenta sobre la venta del cemento mexicano en Estados Unidos.

4.1.- El Proteccionismo de México.

Como hemos estado viendo, existen medidas de protección para el mercado interno de cada país, estas medidas son necesarias para regular el comercio bilateral y para que este sea justo y leal entre los practicantes. Existen países que utilizan estas medidas de una manera no justa para “sobre proteger” su mercado; México no está exento de este caso, ya que en estos momentos y anteriormente ha recurrido a estas medidas de una manera exagerada para la sobrevivencia de su mercado.

Desde la Segunda Guerra Mundial, los principales instrumentos de la política comercial de México han sido los aranceles, los permisos, los subsidios a la importación y a la exportación, la devolución de impuestos a favor de la exportación y el establecimiento de “precios oficiales” como base para la aplicación de los aranceles” (Bela Balassa, 1971: 234).*

En el pasado, México podía argumentar que Estados Unidos no cumplía al cien por ciento con la normativa del TLCAN. Muchas veces nos vemos influenciados por ese sentimiento nacionalista, tratando de achacar las medidas que Estados Unidos toma con respecto a México, sin tener en cuenta las razones por que algunas veces se ven obligados a actuar de esa manera. No me refiero a que las medidas que llega a tomar EUA son siempre por el “mal” comportamiento de México, pues como cualquier país que quiere proteger su mercado de invasiones extranjeras, se ven obligados a aplicar distintas acciones en pro del proteccionismo, en pro de su mercado nacional.

Para hablar del proteccionismo mexicano, se deben de tomar en cuenta tres principales características de la economía mexicana:

* El autor está hablando de los instrumentos que México utilizaba hasta ese momento que era el año 1971.

La primera de estas características es la contigüidad con Estados Unidos, el país de mayor desarrollo económico en el mundo, con el que México comparte una frontera de alrededor de 3,200 km. Esta circunstancia distingue la libertad de acción de México en cuanto a sus políticas comerciales y de desarrollo industrial, dado que las importantes diferencias que existen entre los precios mexicanos y los de Estados Unidos de numerosos tipos de artículos pueden provocar un alto contrabando. La segunda característica es el largo periodo de crecimiento económico sostenido por el que ha atravesado la economía mexicana que la coloca, con un ingreso por habitante de alrededor de 500 dólares, al frente de la mayoría de los países en desarrollo. La tercera característica es la relativa estabilidad de precios. (Gerardo M. Bueno, 1982: 307)

Ahora, cabe reconocer que el proteccionismo a veces es tan necesario como un libre comercio. Es por eso que las organizaciones internacionales, dentro de sus tratados tienen establecidas ciertas reglas para proteger de alguna manera su mercado nacional. Como menciona Gerardo M. Bueno, dentro del proteccionismo de México, esas características difieren a la de los demás países en desarrollo, ya que al tener como vecino al país más desarrollado y rico del mundo, invariablemente habrá problemas con México, debido a las diferencias tanto económicas como sociales que presentan a la vez.

La política comercial mexicana ha tratado de proteger la producción nacional a través de un variado conjunto de instrumentos: aranceles, diferenciados según el grado de elaboración del producto, según la naturaleza del producto, según el lugar de procedencia de las mercancías, según el sector importador, etcétera (Manuel Cavazos Lerma, 1982: 405).

Efectivamente, el proteccionismo, es uno de los fenómenos en el ámbito internacional que a veces llega a ser necesario, pero comúnmente es sobre utilizado,

que es ahí donde se rompe con la fluidez lógica del comercio internacional “justo”. En este caso, México, actualmente está tomando ciertas medidas proteccionistas en contra de varios productos.

México, como cualquier otro país, implementa medidas proteccionistas, y si anteriormente le podía culpar a Estados Unidos de no cumplir con el Tratado en común y restringía la entrada de productos mexicanos a su territorio, ahora Estados Unidos puede acusar a México de lo mismo, pues a pesar de la relación comercial que existe, ha habido productos que no pueden entrar a territorio mexicano debido a las medidas proteccionistas tan altas que está manejando. El 23 de septiembre 2003, hubo un panel organizado por el comité de finanzas del Senado de Estados Unidos sobre el aumento de las medidas proteccionistas de México contra los productos del campo estadounidense (maíz, la alta fructosa, el puerco, la res, la manzana, etc.).

Se reconoce que el libre comercio en Norteamérica ha abierto oportunidades comerciales importantes; pero viendo la posición de México, se pidió al comité presidido por el senador Charles Grassley de Iowa, que se tomaran medidas agresivas contra México, por las varias violaciones que ha hecho al TLCAN y las reglas de la Organización Mundial de Comercio, todo esto, a pesar de que ha sido muy favorecido con el tratado en común. Al respecto, menciona Sergio Sarmiento que “Si bien en el pasado México podía argumentar que Estados Unidos violaba el TLCAN por su persistente negativa a aceptar la apertura acordada al transporte camionero, al aguacate, atún o cemento, hoy queda claro que México también se ha convertido en culpable de incumplimiento” (Sergio Sarmiento, 2003: <http://www.mural.com...>)

Explica Sarmiento, que estas medidas proteccionistas son malas para México por dos razones.

Por una parte ha llevado a un punto de exasperación a los productores agropecuarios estadounidenses, los cuales están exigiendo medidas punitivas contra los productos mexicanos que, en caso de aplicarse, afectarían a productores nacionales inocentes y podrían poner en riesgo el Tratado de Libre Comercio, con todo y su superávit comercial de más de 30 mil millones de dólares anuales con Estados Unidos. La otra razón es que se está afectando directamente a los consumidores mexicanos. (2003: <http://www.mural.com...>).

Sin la competencia, se afecta directamente a los consumidores mexicanos, debido a que no existe una competitividad justa, no hay una variedad de productos que tal vez serían mejores. Si no hay variedad de productos en el mercado, los precios son más altos y la calidad es más baja de lo que en realidad se está pagando. En efecto, la competencia es necesaria para la superación de la calidad de los productos, de no ser así, los afectados somos nosotros mismos, y es lo que sucede con México, debido a la protección de algunos productos agrícolas y la restricción de entrada de algunos productos competitivos.

Un acoplamiento al sistema de libre comercio mundial es necesario tanto para México como para cualquier otro país que no quiere quedar rezagado en el campo económico mundial. Como hemos estado viendo, a lo largo de la historia han existido contradicciones dentro de la planeación y práctica del libre comercio, pues efectivamente, de alguna manera se debe de proteger el mercado nacional y a la vez, debe de existir un libre comercio entre los países que así lo consideren, muchas veces

imponiendo sobre sus respectivos tratados medidas proteccionistas en contra de la naturaleza del libre comercio.

Debido al gran nacionalismo que existe en nuestro país las medidas de protección se escudan en diversas medidas de restricción para “proteger” el mercado nacional. Las medidas de protección que México ha aplicado a los productos agropecuarios estadounidenses que anteriormente se mencionaron, parten del siguiente supuesto: “que la pobreza del campo mexicano es consecuencia del libre comercio” (Sarmiento, 2003: <http://www.mural.com...>), supuesto equivocado, ya que las exportaciones agropecuarias mexicanas se han duplicado con el TLCAN y las de productos industrializados del campo, que son las que más y mejores empleos generan, casi se han triplicado.

Ahora, debido a las medidas que México ha estado tomando, a pesar de los resultados que han obtenido con el TLCAN, (que si no en todos los sectores tiene superávit, sí se mejoran muchos más con el libre comercio),

El 25 de noviembre del 2003, el presidente del comité de Finanzas del Senado, Charles Grassley, presentó un proyecto de ley para imponer aranceles al tequila y otros productos mexicanos, debido a las barreras comerciales de México a la fructuosa estadounidense y demás productos del sector agrícola. De esta manera, al presentar el proyecto de ley, Estados Unidos, por medio del senador Grassley explicó que se trataba de un “último recurso” e invitó a México a que cambie su política comercial prohibitiva sino Estados Unidos se vería obligado a implantar nuevos aranceles a México. (Mural, 2003: <http://www.mural.com...>).

De hecho, si este proyecto de ley llegara a ser aprobada, ésta exige que la Oficina de Comercio Exterior de Estados Unidos tome represalias contra las importaciones de

México, una vez que se compruebe que éste no ha eliminado las barreras comerciales al jarabe de maíz de alta fructosa en un plazo de 60 días después de que la ley sea promulgada. De esta manera, si México no cumple con los principios del Tratado de comercio, EU tendrá que tomar represalias más fuertes contra los productos más fuertes y de mayor consumo en EU, tales como el tequila, los tomates, los aguacates, el cemento y otros productos de México.

El plantear el sentido proteccionista de México, es para demostrar que tanto países en vías en desarrollo como países desarrollados, se ven en la obligación de implantar diversas medidas proteccionistas cada cual con necesidades diferentes ya sea para complacer a agrupaciones influyentes que exigen que su mercado sea “defendido” de las invasiones extranjeras o simplemente por necesidades del gobierno.

4.2.- El Proteccionismo de Occidente.

Es verdad que el proteccionismo a veces llega a ser necesario, pero cuando las condiciones son diferentes, el proteccionismo tiene otros niveles. Me refiero a que no se le pueden imponer las mismas medidas proteccionistas que se le aplican a un país desarrollado que a uno en vías de desarrollo. Con esto, me refiero a que las necesidades de proteger a un mercado nacional dependen de las condiciones en que éste se encuentre y a veces, las medidas son injustas debido a las condiciones en que se encuentra el país que está siendo bloqueado.

Las barreras a las importaciones son especialmente crueles para los países en desarrollo. Los aranceles Occidentales (es decir, impuestos) sobre los bienes manufacturados están un 30% por encima del promedio mundial.

Los aranceles no son uniformes, pero aumentan en proporción a cuán procesado ha sido el producto. Artículos parcialmente procesados enfrentan, en promedio, aranceles 20% más altos que las materias primas. Productos finalizados enfrentan aranceles casi 50% más altos. Para ponerlo de manera simple, los países en desarrollo pueden exportar frutas, pero no la mermelada hecha a base de éstas. (Johan Norberg, 2003: <http://www.elcato.org/norberg...>)

Ahora, las economías ricas alegan que existen países en desarrollo que imponen cierto proteccionismo a su mercancía, cuando puede ser que esta sea justificada. Los países ricos, han entendido que los impuestos marginales altos no son buenos para su economía, sería factible que pensarán que si no es bueno para ellos, mucho menos lo es para aquellos países en vías de desarrollo.

4.3. El Proteccionismo de una Superpotencia, Estados Unidos contra el Cemento Mexicano.

La globalización es un factor que alcanza todos los rincones del mundo, y México no puede escapar de este efecto más cuando es vecino del país más poderoso y más comercial del mundo. Los efectos llegan a ser tanto positivos como negativo, pues debido a que las diferencias económicas que existen entre estos dos países lo hace algo comprometedor, sobre todo cuando existe una fuerte dependencia tanto de uno como del otro. En este caso, como ya se vio anteriormente, existen ciertas injusticias en cuanto a las medidas que a veces se imponen a un país que no se encuentra en las

mismas condiciones que aquel que las aplica. Este es el caso de México y Estados Unidos, pues las medidas proteccionistas deberían de ser aplicadas cuando existe una justificación. No digo que sea un caso injusto, simplemente que entre México y Estados Unidos existe una gran diferencia en cuanto a la estabilidad económica y las situaciones son mucho más favorables para uno que para el otro.

Estados Unidos ha estado aplicando multas *antidumping* en contra de diferentes productos mexicanos. En este caso, está aplicando una en contra del cemento, haciendo que su entrada al mercado de Estados Unidos sea más complicada. La controversia por las exportaciones mexicanas de cemento a Estados Unidos se remonta a 1989.

Desde entonces, los dos países han tratado de llegar a algún arreglo sobre esta medida de las autoridades estadounidenses, que carga con un arancel las ventas nacionales de este producto. Por un poco más de 13 años, Estados Unidos ha afectado las exportaciones del cemento procedentes de México, por medio del cobro de cuotas *antidumping*.

Bajo el argumento de que Cementos de México (CEMEX), la tercera cementera del mundo, comercializaba en ese país su producto a un precio inferior al que lo vendía en la República Mexicana, Estados Unidos ha impuesto medidas antidumping a las importaciones mexicanas de cemento. A partir de 1995 la revisión del caso se realiza en una instancia prevista por el TLCAN. En 1992 México llevó el caso al entonces Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, hoy OMC). (Alerta en cementeras, 2003: www.revistas.bancomext...)

De modo que los exportadores mexicanos han tenido que pagar una cuota adicional para poder vender su producto en el mercado estadounidense, medida que ya ha sido de hecho, declarada como ilegal por la OMC en algunas circunstancias similares.

Ahora, a pesar de que el caso se ha estado tratando en un principio por la OMC, éste organismo no puede hacer más allá de llamar la atención y multar a estos países en disputa* (lo que los países deben acatar), ya que la Organización se enfoca en la problemática entre países y no entre empresas. Es por eso que este problema, a pesar de que está siendo manejado por la OMC se desplazó al TLCAN ya que es una problemática regional y existen paneles de controversia con normativas que han sido establecidas por los países que integran el TLCAN para la resolución de problemas de este tipo.

Año con año, el Departamento de Comercio de Estados Unidos, renueva la multa *antidumping* a las importaciones de cemento mexicano, a lo que “CEMEX busca desde hace años eliminar estos impuestos argumentando que está pagando injustamente por cargamentos de cemento gris Pórtland, materia base para fabricar el cemento” (Chris Aspin, 2003:www.finanzas.com).

Desde 1990, el impuesto estadounidense a las importaciones de cemento mexicano ha oscilado entre 37% y el 109%. El gravamen promedio ha sido del 61%. La cementera mexicana se ha estado expandiendo a pesar de las medidas proteccionistas de Estados Unidos hasta colocarse en primeros lugares en su tipo de mercado, es por eso que los impuestos que le imponen, en realidad no le afectan tanto, simplemente que se

* ver capítulo 3.3.1 (b)

maneja como una injusticia, ya que de no existir esta medida *antidumping*, el mercado de cemento estadounidense sería desplazado por una empresa extranjera.

Ahora, sobresale una cuestión y esa es la siguiente: debido a que CEMEX ha estado esperando que haya una solución en cuanto a la medida *antidumping* y no ha visto resultados, y aprovechando su gran tamaño y expansión, decidió: por comprar una compañía en Estados Unidos. Así, que a finales del 2000 compró la segunda cementera más importante de estadounidense, Southdown, por 2,800 millones de dólares. Ahora CEMEX es propietario de una gran porción del negocio del cemento estadounidense.

La cuestión es la siguiente, si Estados Unidos alega que CEMEX está haciendo dumping a su mercado nacional y la cementera mexicana ha comprado la segunda cementera estadounidense, entonces ¿CEMEX se está haciendo “dumping” a sí mismo? Lo que sí es cierto es que CEMEX tiene ventas seguras en Estados Unidos, a pesar de que el cemento de México aún tenga trabas para entrar en el mercado estadounidense y está supliendo de esta manera sus exportaciones a éste país.

A todo esto, México, al igual que Estados Unidos, impuso ciertas medidas *antidumping* a algunos de los productos estadounidenses como el frijol o el pollo, para ejercer presión a la resolución de su problemática cementera. Lo que nos hace pensar que finalmente las medidas proteccionistas se están utilizando como medios de presión y no de protección, ya que a pesar de que existe un Tratado en común, ambos países implementan medidas para la “sobre-protección” de su mercado. Todo es un ciclo, y mientras uno presione, el otro presionará más, en este caso, México no puede exigir

mucho, ya que si Estados Unidos llegara a cumplir su amenaza de terminar con el TLCAN, el más perjudicado en este caso sería México.

4.3.1.- El caso del cemento mexicano ante la OMC.

El caso del cemento mexicano en Estados Unidos, efectivamente ya ha sido llevado a la OMC a partir de 1992, desde entonces, la organización resolvió a favor de México y pidió a Estados Unidos que retirara esas cuotas compensatorias aplicadas al cemento.

Estados Unidos no ha eliminado hasta el momento las cuotas compensatorias, por lo que México buscará eliminar las cuotas por medio de la intervención de la Organización Mundial de Comercio. Este año la OMC declaró que los aranceles al acero impuestos por el gobierno de Estados Unidos violan las normas internacionales, sin embargo, la Unión Americana mantuvo igual los aranceles a los productos importados. (REFORMA, 2003: www.ceccam.apc.org/pipermail...).

El 30 de agosto del 2003, en la Cumbre de Cancún no se llegó a ninguna solución sobre la demanda de México a las medidas antidumping del cemento en Estados Unidos, en donde México reclamaba la devolución de aranceles extras pagados estos últimos 13 años. Y a pesar de que anteriormente ya existió un fallo a favor de México, la OMC no ha logrado que estados Unidos responda como se esperaba.

En enero de este año, México ganó el primer litigio contra Estados Unidos en la OMC sobre la práctica antidumping que llevaba a cabo este país en la producción de acero y cemento, por medio de la Enmienda Byrd. Esta enmienda permitía que se distribuyeran los fondos recibidos por los derechos*

* “Ley de compensación por continuación del dumping o mantenimiento de las subvenciones de 2000”

antidumping y medidas compensatorias de mercancía importada a EU a los productores estadounidenses. (REFORMA 2003:www.ceccam.apc.org/pipermail...).

Por otro lado, el mecanismo de solución de controversias de la Organización Mundial de Comercio, es un elemento central que da seguridad y hace imaginable el sistema multilateral de comercio por lo que da cierta confianza a los países el estar dentro de esta organización, pues existen normas que reglamentan y regulan algunas de las acciones comerciales entre los países y sus empresas.

Los miembros de la OMC se han convencido de no actuar unilateralmente contra las posibles violaciones a las reglas comerciales. Por el contrario, se han comprometido a recurrir al nuevo sistema de solución de controversias y a ceñirse a sus reglas y procedimientos. (Joseph Greenwald, 1991: 273).

Contrariamente es lo que se menciona en el Acta final de la Ronda Uruguay. Ya que Estados Unidos no se ha apegado ciertamente a los fallos que la OMC ha hecho a favor de México para parar las medidas antidumping al cemento mexicano.

4.3.2.- El Caso del cemento mexicano ante el TLCAN⁺.

Como se mencionó antes, el caso se está manejando en ambas partes, tanto en la OMC como en el TLCAN, este último correspondiente ya que es un problema regional y existen reglamentaciones acordadas para la resolución de controversias. Entre los países integrantes del TLCAN, establecieron paneles de resolución* en donde se

⁺ La información fue obtenida de la página oficial del Secretariado del TLCAN.

* Ver capítulo 3.5.1

examinan las controversias que entre éstos subsisten. El caso de CEMEX está ahora en revisión ante un panel binacional.

En seguida se verá cómo se ha manejado este caso dentro de los paneles de resolución del TLCAN.

Conforme con el Capítulo 19 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (ver anexo 2), se ha llevado a cabo la revisión administrativa *antidumping* sobre el cemento Pórtland gris y Clinker (ver anexo 4) de México que enseguida se presentara. La siguiente demanda fue solicitada por CEMEX, S.A. de C.V. ("CEMEX") y Cementos de Chihuahua, S.A. de C.V. ("CDC"), en contra del Departamento de Comercio de los Estados Unidos que es el que ha impuesto las medidas *antidumping* y el medio por el que Estados Unidos canaliza las medidas proteccionistas.

4.3.2.1.- Argumentos de Estados Unidos, a través del Departamento de Comercio de los Estados Unidos (DCEU)⁺.

El 30 de agosto de 1990, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos (DCEU) impuso cuotas compensatorias al cemento gris Pórtland y clinker de México, el panel de resolución había fallado a favor de México, por lo que el DCEU pidió una oportunidad para solicitar una revisión administrativa a esta decisión *antidumping*. Periódicamente se hacen revisiones en contra y a favor según las partes sobre esta medida proteccionista.

⁺ La información fue obtenida de la página oficial del SICE (Sistema de Información sobre Comercio Exterior): <http://www.sice.oas.org/dispute/nafta/spanish/UM9943bs.asp>.

Algunas de las determinaciones que el DCEU consideró como causas para las medidas que tomo en contra del cemento mexicano fueron las siguientes:

- (1) Que las ventas en el Mercado doméstico de CEMEX del cemento Tipo V vendido como cemento Tipo II y Tipo V, estaban fuera del curso ordinario de comercio;
- (2) Que las cuotas compensatorias deberían ser calculadas sobre una base nacional, en este caso de industria regional;
- (3) Que el cemento en bolsa y sacos de CEMEX debería ser clasificado como el mismo producto similar, y que las ventas de cemento en bolsa y sacos de CEMEX estaban al mismo nivel de comercio;
- (4) Que los gastos de almacenaje en EUA de CEMEX y Cementos de Chihuahua (CDC) deberían ser tratados como gastos de venta indirectos;
- (5) Que los gastos de preventa de almacenaje de CEMEX en su mercado doméstico no deberían ser deducidos de su valor normal;
- (6) Que ciertas ventas de CDC a clientes no afiliados en los Estados Unidos por parte de la filial de CDC en dicho país, deberían ser clasificadas como ventas a precio de exportación indirecta, en lugar de ventas a precio de valor reconstruido;
- (7) Que el ajuste por diferencia en mercancía a las ventas de CEMEX por las diferencias físicas entre el cemento Tipo I y Tipo V estaba justificado; y
- (8) Que un ajuste en los gastos de transportación de CEMEX estaba justificado.

Todas estas supuestas causas siguen siendo revisadas por el panel de resolución. El panel confirmará cualquier determinación, hallazgo, o conclusión del DCEU, a menos que la determinación, hallazgo o conclusión no sean apoyados por evidencia sustancial en el expediente, o que de otra manera no estén de conformidad con la ley.

Para determinar si una determinación, hallazgo o conclusión del DCEU no está fundada en “evidencia sustancial”, debe examinarse el significado de evidencia sustancial. La evidencia sustancial es más que un mero destello. Significa que la evidencia es relevante cuando una mente razonable la acepte como adecuada para respaldar una conclusión. La evidencia sustancial es algo menos que el peso de la evidencia, y la posibilidad de que deriven de ella dos conclusiones inconsistentes, no impide que las determinaciones de una agencia administrativa sean respaldadas por evidencia sustancial. (Artículo 1904, 2003: www.sice.oas.org/dispute/nafta...)

En este caso, Estados Unidos, cuando presenta sus argumentos de por qué la medida *antidumping*, debe de presentar junto con éstos una evidencia sustancial que respalde lo que está diciendo, y en ese se basan los argumentos siguientes de México en contra de las medidas proteccionistas aplicadas por Estados Unidos.

4.3.2.2.- Argumentos de México en contra de las manifestaciones del DCEU*.

Por su parte, CEMEX cuestionó la determinación del DCEU en el sentido de que las ventas domésticas de CEMEX del cemento que es físicamente tipo V y que es producido en las plantas de Hermosillo, se encontraban fuera del curso ordinario del comercio. CEMEX en general argumenta que la determinación del DCEU de que sus ventas de cemento Tipo II y Tipo V fueron hechas fuera del curso normal del comercio, es contraria a la ley y no está respaldada por evidencia sustancial en el expediente administrativo. CEMEX señala que el DCEU ha dejado de considerar ciertos factores, que a decir de CEMEX, son relevantes para un análisis. Aún más, CEMEX sostiene que los factores que fueron considerados por el DCEU no respaldan su determinación.

* La información fue obtenida de la página oficial del SICE (Sistema de Investigación sobre Comercio Exterior): <http://www.sice.oas.org/dispute/nafta/spanish/UM9943bs.asp>.

CEMEX argumenta que el DCEU no consideró el expediente administrativo como un todo, si no que sólo tomó en cuenta aquellos factores que apoyaban sus conclusiones finales, ignorando los factores que desmeritan dicha conclusión. Finalmente, CEMEX agrega diversos factores que el DCEU encuentra irrelevantes para la investigación.

El principal error del DCEU, de acuerdo con CEMEX, es que éste omitió considerar el hecho de que algunas ventas en el mercado doméstico de CEMEX de Tipo V fueron hechas en respuesta a una legítima demanda en el mercado doméstico adicionalmente al error alegado, CEMEX añade que la decisión del DCEU está viciada en los siguientes aspectos:

(1) CEMEX argumenta que los arreglos de envío de cemento Tipo V en el mercado doméstico para los clientes de cemento Tipo II y Tipo V no estuvieron fuera del curso normal del comercio, porque CEMEX absorbió los costos de pre-venta de transporte y gastos de flete para todos los clientes en todos los tipos de cemento.

(2) El análisis hecho por el DCEU en los volúmenes de ventas y valor del cemento Tipo V, debió basarse en las ventas tal como se facturaron a clientes del mercado doméstico, y no tal como se produjeron por CEMEX. Adicionalmente, el análisis de volumen hecho por el DCEU no debió conducirse únicamente en una base comparativa, por ejemplo, comparando volúmenes de ventas del cemento Tipo I con volúmenes de ventas del cemento Tipo V. En cambio, argumenta CEMEX, los volúmenes de ventas del Tipo V fueron significativos en términos absolutos y, por lo tanto, reflejan las ventas hechas en el curso ordinario del comercio.

(3) CEMEX enfatizó que las diferencias en ganancias entre, por un lado, las ventas de CEMEX de Tipo V a clientes de Tipo V y Tipo II, y por el otro, sus ventas de Tipo I a

clientes de Tipo I, no son de suficiente magnitud para indicar ventas fuera del curso ordinario del comercio.

(4) De acuerdo con CEMEX, el relativamente pequeño número y tipo de clientes para los cementos Tipo V y Tipo II, analizados aisladamente, no son indicativos de ventas fuera del curso normal de comercio, en el caso, como el que nos ocupa, en que las ventas de la mercancía fueron hechas para cumplir la demanda del mercado doméstico.

(5) El DCEU encontró que CEMEX no vendió cemento Tipo V en el mercado doméstico hasta que inició su producción de exportación a mediados de la década de los ochenta, un hecho que el DCEU caracteriza como un fenómeno relativamente reciente. CEMEX contra argumenta que cuando se consideran las ventas pasadas de una empresa adquirida en 1989, las ventas históricas en el mercado doméstico de CEMEX de cemento Tipo II y Tipo V a clientes Tipo II y Tipo V, no son indicativas de ventas fuera del curso ordinario del comercio.

(6) CEMEX rechaza la clasificación del DCEU de las ventas domésticas de cemento Tipo V como de “calidad promocional” y por consiguiente fuera del curso ordinario del comercio. Al contrario, CEMEX argumenta que todas las ventas de todos los tipos de cemento cuentan con una calidad promocional. Como una empresa de servicio completo, en una industria de multiproductos, CEMEX indica que es beneficioso, desde un punto de vista comercial, el hecho de que por cada producto que intente vender, ofrezca otros productos en la línea cementera.

Finalmente, CEMEX reclama que el DCEU falló al no considerar otros factores que fueron considerados relevantes en otras investigaciones. Entre estos otros factores se incluyen:

(1) si las ventas en cuestión eran obsoletas, defectuosas, o de mercancías de segunda calidad;

(2) si la mercancía en cuestión fue mercancía excedente exportada; y

(3) si los términos de venta variaron por cliente en lugar de por tipo de producto.

4.4.- Conclusiones.

A lo largo del capítulo, pudimos analizar ciertos tipos de proteccionismo. Concluimos que dentro del libre comercio siempre estará contemplado el proteccionismo como uno de los factores principales para salvaguardar el mercado nacional de cada país.

El exceso de proteccionismo es lo que hace de éste algo controversial; pues éste no ve diferencias entre los países en que se aplica. Me refiero a que las diferencias económicas, sociales y políticas hacen que el proteccionismo en vez de ser un factor para salvaguardas se convierta en un factor injusto para aquellos países (como México), que no están al nivel de grandes potencias (como Estados Unidos) para competir contra ellos y mucho menos con sus medidas proteccionistas.

En los casos analizados, vimos que tanto México como Estados Unidos están aplicando medidas proteccionistas, están en la necesidad y ciertamente estas medidas se han

estado utilizando más bien como medidas de presión. Las causas de la aplicación de las medidas proteccionistas son diferentes de país a país, debido a que las necesidades son diferentes, y los tipos de presión también.

Anteriormente se citó que los países pueden exportar materias primas, productos no procesados debida a que los impuestos son más elevados en cuanto más procesado esté el producto, es por eso que nuestras materias primas son la fuente de riqueza del país.

Podemos comparar los tipos de proteccionismo que están implantando cada país y nos daremos cuenta de que cada quién protege lo que le conviene de acuerdo a las necesidades de su mercado nacional. México no deja entrar el frijol ni maíz de Estados Unidos, debido que una competencia de ese nivel sería ir directamente contra los productos de la canasta básica de los mexicanos, cosa que conviene a los consumidores mas no al gobierno mismo. Estados Unidos no deja entrar fácilmente el cemento mexicano, pues la entrada de este, debido a calidad, atacaría directamente una de sus industrias más fuertes, tomando en cuenta que CEMEX acaba de comprar la segunda cementera más fuerte estadounidense.

Dentro del TLCAN hay en estira y afloje en cuanto las medidas de protección de estos dos países, cuando uno no quiere ceder a algo, impone alguna medida proteccionista y viceversa. Dentro del TLCAN existen paneles de resolución en donde se llevan las problemáticas regionales dentro del Tratado. El caso del cemento sigue inconcluso y ya vimos el por qué de este problema, vimos los argumentos y cómo México a cada

argumentación que lanza Estados Unidos, responde simplemente que sus argumentos de Estados Unidos no están basados en una evidencia sustancial.

Es válido que cada país defienda sus intereses, en este caso su mercado nacional, por lo cual se justifica el aplicar ciertas medidas proteccionistas cuando éstas tienen una base y un por qué de su aplicación. La protección es una medida tan necesaria como el libre comercio, pero cuando estas medidas rebasan y van contra de los principios que establecen las organizaciones internacionales que regulan las transacciones de mercado o cuando van en contra los principios de un tratado regional que se haya celebrado entre dos o más países, va en contra de las bases del libre comercio.

Las medidas proteccionistas se han vuelto medidas de presión, presiones que impone cierto país a otro para el cumplimiento de ciertas exigencias. En cuanto al caso referente a este capítulo, es que mientras Estados Unidos siga teniendo tal poder mundial e influencia sobre México, la manera de resolución de las controversias entre estos dos países estará influenciada por el poder de Estados Unidos mediante el establecimiento de ciertas medidas proteccionistas, utilizadas algunas veces como presión.