

LA NORMATIVIDAD DEL COMERCIO MEXICO-NORTEAMERICANO Y SU ADECUACION AL "92".

Rodolfo CRUZ MIRAMONTES

SUMARIO: I. *Situación actual*. 1. *Régimen interno en México*. A. *Antecedentes*; B. *Reseña actual*. 2. *Régimen bilateral*. 3. *Sistema estadounidense*. A. *Postura tradicional a través de sus cuerpos legales más destacados*. B. *El proteccionismo comercial actual: principales instrumentos y algunos casos y su aplicación en perjuicio de productos mexicanos*. II. *¿Se requiere algún cambio en dichas relaciones comerciales?*

I. SITUACION ACTUAL

El tema que será objeto de nuestro interés es ambicioso y puede resultar de gran amplitud, sin embargo, procuraremos, solamente señalar o apuntar los rasgos y las notas más distintivos de los subtemas que nos servirán para armar esta presentación, sin perjuicio en otra ocasión, de ahondar en ellos.

Ante los eminentes acontecimientos que se avecinan y que en cierta forma ya están aconteciendo en las relaciones económicas y políticas mundiales, el año de 1992 se presenta con una gran nitidez y su perfil augura una reordenación en las formas de ser de la vieja Europa. Esto, necesariamente, acarreará un reajuste en el resto del mundo: por ello el "92" se ha convertido en un número mágico.

Los fenómenos dramáticos y espectaculares de los que venimos siendo testigos desde el pasado mes de noviembre, tienen a mi entender como causa evidente e inmediata, este augurio de cambios europeos, la repetida Perestroika, síntesis de un cambio radical de actitud y la confesión de fracaso del comunismo como sistema de orden económico, constituyen un intento de respuesta ante tal perspectiva y un deseo manifiesto de no continuar marginados los citados países del este-europeo. Asimismo expresa la convicción de que la brecha que actualmente existe después de 40 años de experiencias estériles, se ahondaría y ampliaría, colocando a los miembros de este bloque en una posición cada vez más lejos del resto del mundo, o al menos del capitalista.

Asimismo, los países orientales han venido tomando sus providencias conformando un equipo de gran eficiencia que viene a ser también una respuesta y una toma de posición ante el "92".

Al volver la mirada a nuestro continente para saber qué se está fraguando, que se piensa hacer para adaptarse ante el mismo fenómeno, no encontramos una respuesta idónea, clara y evidente: tal vez existe en alguna parte, mas no la hemos localizado.

Por ende, deseo compartir con ustedes estas inquietudes, para lo cual tomaré solamente el tema de las relaciones comerciales bilaterales que conforman para nuestros países actividades de primordial importancia, sin tocar a propósito, otras muchas de carácter económico que existen.

Será útil primeramente echar un vistazo a la situación que actualmente guardan y las perspectivas inmediatas que presentan, deteniéndonos en algunos problemas que comentaremos, para luego sugerir algún nuevo enfoque.

Veamos así el primer punto:

1. *Régimen interno en México*

A. *Antecedentes*

La política oficial sobre el comercio exterior de México ha sido tradicionalmente no solo proteccionista, sino cerrada a que exista competencia internacional,¹ lo que dio lugar tanto a que se formase una plataforma industrial que en ciertos casos ha podido y podrá con los ajustes necesarios, hacerle frente a la apertura brusca comercial que se ha dado, como a que otros casos o, aun, ciertas ramas industriales se vean seriamente afectadas y tengan que cerrar sus plantas,

¹Bueno, Gerardo, "Estructura de la protección en México", *El comercio exterior de México*, México, Ed. Siglo XXI, 1982, pp. 318-320, tomo I.

o peor aun, convertirse en comerciantes de los bienes que antes producían, importándolos y distribuyéndolos a través de sus canales e infraestructura establecidos.

Las raíces proteccionistas, ya no del México actual sino de la Nueva España, se fincaron en una política que la metrópolis estableció, mediante la cual se impidió que sus colonias produjesen los bienes y productos que la misma elaboraba y de esta manera protegerla de la competencia.

No es la ocasión de ahondar en los razgos de la política comercial mexicana, sino solamente de señalar que siendo el proteccionismo el sello de casi trescientos años de la Colonia, se abre por algunos años a finales del siglo XVIII, merced a la influencia de los fisiócratas.²

Durante el siglo siguiente, siendo ya México independiente, no fue mucho lo que se pudo cambiar, ya que la inestabilidad política provocó cambios constantes de gobiernos, lo que impidió diseñar y desarrollar una política firme, con estrategias definidas y metas claras, si añadimos revueltas como la de la provincia de Texas, guerras internacionales como las entabladas con los Estados Unidos de Norteamérica en 1847 y con España, Gran Bretaña y Francia en 1864, invasiones diversas tanto de ejércitos regulares como de filibusteros y otras calamidades, nos explicamos fácilmente que la economía de México se distribuyese entre los extranjeros y así los textiles, por ejemplo, fueron campo de acción preferentemente de los franceses; la explotación de las minas y la comercialización de sus entrañas, de los ingleses; los molinos de trigo, las panaderías y el comercio de comestibles, de los españoles y así en otros renglones, podemos ubicar a otras nacionalidades.

La segunda guerra mundial fue un parteaguas interesante pues obligó a que el mexicano uniese su ingenio y su ánimo emprendedor ante los vacíos de bienes que la falta de importaciones provocara y así surgieron otros modelos económicos.

Algunos autores señalan que la llamada economía de enclave que priva en toda la época colonial, tiene su mejor momento en la época porfirista, al grado que para 1911. . . “El capital extranjero dominaba en varias de las principales actividades económicas del país: minería (97.5 por ciento), petróleo (100 por ciento), electricidad (87.2 por ciento), ferrocarriles (61.8 por ciento), banca (76.7 por ciento) e industria (85 por ciento).”³

Con el General Lázaro Cárdenas como presidente en el periodo de 1934 a 1940, se establece un modelo nacionalista con el propósito básico de impulsar el desarrollo económico de México y una disminución de la dependencia del exterior.

La búsqueda de otros sistemas y la copia de modelos sugeridos por organismos internacionales, distrajeron la atención de nuestros especialistas y será hasta el año de 1970 cuando se delinee un plan de apoyo estructural a las exportaciones.

Podemos ejemplificar lo anterior con algunos de los instrumentos que formaron, junto con otros más, el andamio de apoyo; así tenemos:

1. El Instituto Mexicano de Comercio Exterior 1970-1985 (IMCE).
2. El Banco Nacional de Comercio Exterior, que pese a su mayor antigüedad, no constituyó un órgano de promoción en pleno auge, más sí sirvió como báculo que brindó un apoyo definitivo a nuestros exportadores. (BANCOMEXT).
3. La comisión para la protección del comercio exterior cuya tarea conciliatoria y arbitral, ha sido siempre útil. (COMPROMEX).
4. La Comisión Nacional de Fletes Marítimos (CONAFLEMAR), y la Asociación Mexicana de Usuarios de Transporte Marítimo, A. C. (AMUTMAC).
5. La Academia Mexicana de Arbitraje y Comercio Internacional. (ADACI).
6. El Comité para la Defensa de las Exportaciones.
7. El Comité de Compras del Sector Público.
8. La Comisión Nacional de Comercio Exterior.

Ninguno ha sido desde luego suficiente en el desempeño de sus tareas, muchas deficiencias habrán presentado, pero lo importante es que constituyen un respetable esfuerzo por ordenar nuestras acciones en el ámbito del comercio internacional.

²Controversia sobre la libertad de comercio en Nueva España, 1976-1818, IMCE, 1975, dos tomos.

³“Del proyecto de crecimiento y sustitución de importaciones al de desarrollo y sustitución de exportaciones”. *El Comercio Exterior de México*, México, Siglo XXI Editores, 1982, tomo I, pp. 288-289.

Nuestra presencia en los foros mundiales también ha sido mucho más activa, pensemos en los procesos de integración latinoamericana, en la promoción de la carta de derechos y deberes económicos de los estados, en el código de conducta de las conferencias marítimas de la UNCTAD, y en fin, de muchos esfuerzos más.

Por ello, el ingreso reciente al GATT no debe llamarnos la atención, pues forma parte de todo un proceso. Participamos en la carta de La Habana, negociamos el ingreso en el año de 1979, llegándose hasta la elaboración de un protocolo, y ahora en 1986 accedimos al acuerdo multilateral.⁴

Fueron creados asimismo un conjunto de instrumentos y estímulos o bien perfeccionados algunos anteriores. Tales son, entre otros, los siguientes:

1. Programas de importación temporal (PITEX).
2. Derechos de importación para exportar.
3. Régimen de maquiladoras.
4. Devolución de impuestos.
5. Empresas altamente exportadoras, certificado Altex.
6. Empresas de comercio exterior.
7. Exportación de tecnología y servicios.
8. Tasa cero del IVA.
9. Apoyo a exportadores indirectos.
10. Certificados de devolución de impuestos (CEPROFIS).

B. *Reseña actual*

El sistema que prevalece, hoy por hoy, está inmerso en esta situación de libre comercio que ha dejado atrás, al menos por ahora, al proteccionismo industrial que ha tenido un costo muy elevado, quizá por haberse prolongado tantos años y por no haber sido discriminatorio.

Se ha iniciado un proceso de desreglamentación legal y de abatimiento de trámites cuya puesta en práctica no ha caminado con la agilidad deseada por múltiples razones pero que marca los nuevos derroteros.

Desde luego que aún subsisten algunas normas y sistemas que no contradicen los compromisos internacionales recientemente adquiridos; entre otros consignaré los de apoyo financiero que han sido remozados, ajustados y encomendados al Banco Nacional de Comercio Exterior, quien sufriera una reestructuración importante al desaparecer el IMCE,⁵ invistiéndole la carga de promover al comercio exterior que antes cubría el desaparecido instituto.

El proceso de desmantelamiento de todo el andamiaje de estímulos y apoyos, se acordó al firmarse el entendimiento sobre la prueba del daño entre México y los Estados Unidos, por lo que se puede asegurar que al ingresar al GATT ya no había pecado que perdonar y más aún, siquiera que consignar.⁶

Ante la decisión gubernamental de acceder al GATT, no solamente se contaba ya con la conclusión de los estímulos mencionados, sino que se tomaron las medidas necesarias para abatir los aranceles a las importaciones llegando en muchos casos hasta la tasa 0. Actualmente solo 327 fracciones se hallan controladas de la Tarifa del Impuesto General (243 productos). En cuanto a los aranceles se han reducido a un porcentaje promedio del 11 por ciento que es menor del requerido por el GATT.

Además del abatimiento de los aranceles, se eximieron del requisito de permisos y otras barreras a gran parte de los bienes sujetos a los mismos, por lo que realmente la apertura de nuestro país al comercio internacional fué mayúsculo, tal vez como no existe en ningún otro.

Recientemente se ha dado a conocer el programa nacional de modernización industrial y del comercio exterior. 1990-1994.⁷

⁴Ver *El proceso de adhesión de México al GATT*, Gabinete de comercio exterior, 1986.

⁵D. O. del 20 de enero de 1986.

⁶Por ejemplo, los CEPROFIS y los precios diferenciales de los energéticos se dieron por terminados. Ver. D. O. 26 y 30 de agosto y 30 de diciembre de 1987.

⁷D. O. del 24 de enero de 1990.

El punto de partida siendo muy sencillo en su enunciado, es muy claro y ya desde hace tiempo ha sido objeto de menciones por diversos autores, entre otros por el suscrito. Textualmente se afirma lo siguiente:

“La nueva etapa de desarrollo económico se caracteriza principalmente por la globalización de la producción del comercio. Nunca antes los distintos procesos productivos y comerciales habían estado tan vinculados”.

El capítulo IV se ocupa de las llamadas “líneas de acción” apareciendo entre otras las relativas a la promoción de las exportaciones, entre las que entresacamos los puntos siguientes:

1. Se fomentará una cultura exportadora basada en la competitividad, prestigio y calidad.
2. Se creó la comisión mixta para la promoción de las exportaciones (27 de julio de 1989).
3. Se actualizará el marco jurídico de las empresas de comercio exterior.
4. Se establecerá el premio nacional a la exportación.
5. Se descentralizarán los trámites y se fortalecerá la Subsecretaría de Comercio Exterior.
6. Se establecerá un sistema integral de información.

Se han dado ya algunos pasos iniciales para cumplir el programa en lo que corresponde a este capítulo, por lo que seguramente en los días venideros, irán apareciendo disposiciones jurídicas que vayan llenando los espacios del mismo.

Nos hemos planteado ya en alguna ocasión si no sería más útil una ley integral del comercio exterior⁸ que conformase en un solo cuerpo legal, tanto las disposiciones internas como las internacionales, sean bilaterales o multilaterales. El momento es idóneo, ojalá y se aproveche.

2. Régimen bilateral

En realidad, debemos partir de que el marco jurídico que se ocupa de las relaciones comerciales México-norteamericanas, es doble y yuxtapuesto, ya que existen tratados que solo afectan a las dos partes pero que a su vez están inmersos en un marco mayor multilateral, por lo que dichas relaciones debemos enfocarnos siempre con esta óptica; la entrada de México al GATT y su participación cada vez más activa en otros foros mundiales y regionales, nos explican esta situación.

Como antecedente relevante, recordemos que México, al inicio de su vida independiente, celebró varios tratados comerciales entre los que destaca el llamado “Tratado de amistad, comercio y navegación” con los Estados Unidos de América el 11 de abril de 1831, ratificado el 14 de enero de 1832, en cuyo articulado se establecen preceptos regulatorios de esas materias bajo la cláusula de la nación más favorecida.

El siguiente convenio que ya se limitó solo al aspecto comercial, entró en vigor el 31 de diciembre de 1942, ocho días después de su celebración.

Sus efectos, en opinión de diversos especialistas, no fueron muy favorables a nuestro país, por lo que fue denunciado en diciembre de 1950.

Debido a esta experiencia, México se rehusó durante 35 años a firmar algún otro acuerdo de esta naturaleza hasta el año de 1977, en que aparentemente se llevó a cabo un convenio sobre materias primas y frutas tropicales dentro del marco de la ronda Tokyo (NM) que se aplicaría en el primer trimestre de 1978.⁹

Desconocemos los resultados, si los hubo, de este pacto, por lo que relataremos los siguientes:

i) Ante la política nacional de apoyo a las exportaciones que ya mencionamos, la reacción ante una mayor penetración del mercado vecino no se hizo esperar y así comenzaron las acciones proteccionistas, consistentes en la substanciación de procedimientos típicos como el antidumping, los impuestos compensatorios, la ampliación de medidas de alivio y de salvaguarda y otros más, que por igual afectan a las calificadas como prácticas desleales de comercio y a las prácticas legítimas.

Las condiciones se fueron agravando ante el endurecimiento de la posición norteamericana que se evidenció con la frecuente modificación de sus leyes como lo veremos más adelante.

Ante la ausencia de normas reguladoras de sus relaciones bilaterales a principios de los ochenta, debido a la decisión de México (en marzo de 1980) de no ingresar al GATT, se alentó la firma de un tratado comercial bautizado como

⁸“Hacia una Ley Integral de Comercio Exterior”, ponencia presentada en el Seminario Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, septiembre de 1988.

⁹“US. México sign first trade agreement in 35 years”. Foreign Agriculture march 13, 1978. “US. Mexico sign Commodity Pact”. The Journal of Commerce, New York, December 5, 1977.

“Entendimiento entre México y Estados Unidos en materia de subsidios e impuestos compensatorios”, el 23 de abril de 1985.¹⁰

Utilizamos el término “Tratado” en la connotación correcta jurídicamente que tanto la doctrina tradicional considera como la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados define, en su artículo 2 y del que México es parte, el que ya se encuentra en vigor desde el día 20 de enero de 1980. Esto es que no importa la denominación que se le de al acuerdo de voluntades para modificar su esencia jurídica, lo que en el caso concreto nos lleva a detectar serias deficiencias constitucionales al mismo, al no haber sido enviado al senado para su aprobación, las que provocan sanciones legales que se pudieron evitar con solo aplicar correctamente los extremos de los artículos 133, 89 fracción X y 76 fracción I.

Pese a ello, el convenio se ha observado por ambas partes, lo que ha significado que nuestra industria se ha visto privada de los apoyos que venía recibiendo, básicamente los llamados certificados de devolución de impuestos, de precios diferenciales en los energéticos y en los financiamientos preferenciales.¹¹

A cambio se nos otorga la llamada prueba del daño en los casos de las acusaciones de impuestos compensatorios, lo que no sucedía con anterioridad por la existencia de la *Grandfather Clause*.

Para captar la importancia del tratado y apreciar debidamente sus efectos, conviene ubicarnos en el contorno histórico del mismo, señalando simplemente los datos más relevantes.

La situación económica que prevalecía era difícil habiendo descendido la exportación de productos no petroleros, la rentabilidad y la descapitalización de la industria eran problemáticas y la tendencia de los casos derivada de acusaciones por prácticas desleales, era creciente; baste señalar que solamente la supuesta presencia de subsidios afectaron a 25 productos o grupos de productos.¹²

En 13 casos dictaminados, se penalizaron 14 programas de apoyos y estímulos que seguramente servirían como precedente negativo en las acusaciones futuras, de tal manera que prácticamente los programas oficiales se encontraban copados.

Para tener una idea de lo que esto significa, solo por el pago del renglón de impuestos compensatorios pagados al tesoro americano, en el año de 1984, se erogaron \$13'200,000.00 Dlls. a los que hay que añadir los costos de honorarios, documentos, viajes y demás.¹³ Pese a ello, hemos seguido pagando derechos, impuestos y otros gravámenes que son típicas barreras no arancelarias de evidente importancia, pues a 1988 ascendían solo por impuestos compensatorios, a 44 millones de dólares.¹⁴

Un efecto inmediato en beneficio del país se percibió al retirarse la mayor parte de las acusaciones que aun se hallaban en trámite de dictamen, pues seguramente se percataron los acusadores, que no podrían demostrar la amenaza o existencia del daño.

Empero es necesario considerar que las ventajas de la prueba del daño, se encuentran limitadas y atemperadas por los ordenamientos internos y muy particularmente por la entonces reciente “Trade and Tariff Act of 1984” en cuanto a que la investigación deberá tomar en cuenta los “subsidios en cascada” (“Upstream Subsidies”) así como la obligación que tiene la I.T.C. de acumular los efectos de las exportaciones del mismo producto procedente de todos los países proveedores, acorde con la fórmula “Country-Wide-Basis”.

Habiendo transcurrido el término de vigencia, fue renovado el 26 de mayo de 1988 para concluir en 1991.

ii) Poco tiempo después de la firma del entendimiento antes mencionado, se negoció un llamado “entendimiento entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica relativo a un marco de principios y procedimientos de consulta sobre relaciones de comercio e inversión” firmándose en nuestra ciudad capital el día 6 de noviembre de 1987.

¹⁰D. O. 15 de mayo de 1985.

¹¹Ver, entre otros, D. O. de los días 26 y 30 de agosto y 28 de diciembre de 1987, respectivamente.

¹²Adicionalmente existían tres casos de *antidumping* y tres de cláusulas de salvaguardia.

¹³*El Universal*, “Secc. financiera”, de Rodolfo Guerrero Alcántara, México, D. F., 6 de mayo de 1985.

¹⁴“Reto magnificado para el país”, Ernesto Rubio del Cuzco, *Excelsior* 29-I-1990.

Forma parte de la llamada "... activa estrategia de negociaciones para mejorar el acceso de nuestras exportaciones en los mercados externos", como reza el documento oficial dado a conocer para explicar y presentar el texto del mismo.¹⁵ su extensión es breve y consta solamente de dos capítulos: el relativo a la declaración de principios y el correspondiente al mecanismo de consulta.

Los principios, en número de catorce, reconocen la condición de México como país en desarrollo: enfatizan la importancia de fortalecer, agilizar y liberalizar al comercio dentro de los principios del GATT y especialmente al fronterizo y asimismo ubica en sitio especial, la conveniencia de proteger adecuadamente los derechos de propiedad intelectual.

En cuanto al mecanismo de consulta se establece que "... tiene como finalidad ayudar a resolver los problemas que surjan en las relaciones económicas comerciales entre los dos países", a cuyo efecto cualquiera de las partes puede solicitar la atención de un problema en cualquier momento diseñándose un mecanismo operativo y ágil. Como un colofón se enlistan siete temas sin perjuicio de acomodar cualquier otro que surja en el lapso de 90 días en el cual se reunirán para este efecto.

Sin duda que este tratado constituye un noble esfuerzo por acercar más a los dos signantes para prevenir, estudiar y negociar asuntos de interés común.

Nuevamente se repitió a mi ver el mismo error que en el de 1985, pues solo firmaron los secretarios de comercio correspondientes y esto conforme a nuestro marco constitucional, no es debido.

La comisión binacional creada a resultas del tratado ha venido trabajando conforme calendario, a partir de la primera reunión celebrada en Annapolis en marzo de 1989, en donde se crearon sendos grupos de trabajo acorde con los temas consignados en la agenda.¹⁶

Se han encontrado en reuniones plenarias nuevamente los días 6 de julio y 7 de agosto de 1988, habiendo añadido temas de urgencia como son nuevas investigaciones de corte proteccionista que comentaremos parcialmente más adelante y según conocemos se encuentran actualmente en una junta de revisión en la ciudad de Washington, representantes de ambos gobiernos.

Recién efectuada la reunión entre los presidentes de México y de los Estados Unidos de Norteamérica a principios del mes de octubre de 1989, se han dado a conocer los acuerdos que se tuvieron en materia comercial que también constituyen, como es lógico, normas obligatorias para las partes que se añaden a las ya comentadas.

Tres fueron los documentos suscritos y se titulan:

1. "Entendimiento entre México y Estados Unidos sobre conversaciones relativas a comercio y facilitación de la inversión".

2. "Entendimiento para iniciar las conversaciones sobre comercio y facilitación de la inversión".

3. Entendimiento para identificar y promover oportunidades de inversiones y comercio en México y Estados Unidos.

De su lectura poco se desprende pues confirmándose el acuerdo marco de 1987 y la sumisión expresa a las disposiciones del GATT y de la ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales, entresacamos que se deberá acordar una relación de ciertos temas para el mes de noviembre de 1989; presentar un informe del resultado de las negociaciones iniciales para marzo de 1990; un anuncio sobre los resultados obtenidos en una primera fase para julio de 1990 y para noviembre de este mismo año, otro anuncio sobre la segunda fase y sobre la creación de nuevos grupos de trabajo, culminando con informaciones sobre los avances y con la "iniciación de negociaciones" en febrero de 1991.

Los tres documentos solamente mencionan temas muy generales y da la impresión que resultan innecesarios ante la subsistencia del acuerdo marco de 1987 en el que todo esto se puede haber incluido.

Lo más preocupante, a mi ver, de estos documentos, es que no se menciona como en todos los anteriores, el hecho de la situación desigual de nuestros países, o sea, reconocer a México como un país en vías de desarrollo, pues no basta que en los anteriores así se diga, la experiencia nos muestra hasta la saciedad, la necesidad de no descuidar los detalles por mínimos que aparentemente parezcan: baste recordar como muestra, el caso de la contaminación de las aguas del Río Colorado en que se nos entregaron cargadas de sales alegando que no había una cláusula expresa que cuantificase el contenido de las mismas, pese a que tanto en el preámbulo del Tratado de Aguas de 1944 como en varios artículos, se habla de aguas aptas para la agricultura y para el consumo.

El costo de nuestra actitud de buena fe o de nuestro descuido, como queramos calificarlo, fue muy grande.

¹⁵ *Excelsior*, 6 de noviembre de 1987, p. 39 A.

¹⁶ Agricultura, asuntos industriales, propiedad intelectual, aranceles, inversiones y servicio.

3. Sistema estadounidense

Postura tradicional a través de sus cuerpos legales más destacados.

Conforme lo que conozco, la materia del comercio es una facultad propia del congreso norteamericano y de origen es quien puede. . . “regular el comercio con los países extranjeros, con los diversos estados de la unión y con las tribus indias”.

Así la posibilidad legal de fijar e imponer aranceles se desprende de la llamada “Cláusula comercial” que comprendida en el artículo 1o., sección 8, párrafo 3 de la Constitución, estableciéndose que el proyecto legislativo que pretenda hacerlo deberá:

1. Tener su origen en la Cámara de Representantes.
2. Ser probada por el Congreso y no ser rechazada por el presidente.

Siendo el comercio un elemento que a mi ver, que forma parte de la idiosincracia del pueblo norteamericano, no debe extrañarnos que desde el inicio de la vida independiente de los Estados Unidos, el gobierno se preocupase por promulgar una ley de aranceles en el año de 1789 conforme al proyecto de James Madison, convirtiéndose en una simiente que ha dado fruto a más de 1000 leyes regulatorias del comercio exterior norteamericano.¹⁷

Resulta de gran interés seguir el desarrollo legislativo de este tema, pues muestra oscilaciones entre una postura liberal y otra proteccionista que pronto fueron identificadas con los dos partidos políticos: el demócrata y el Wigh que derivó en el republicano respectivamente.

Si bien en la primera ley señalada se podía apreciar cierto aire liberal, pronto cambio, al fin de la guerra de 1812, ya que se consideró necesario proteger enérgicamente a la industria y al comercio norteamericanos, por lo que se reformó la tarifa y se promulgó una nueva en 1816 que marcó el punto de partida de una tendencia alista.

En 1857 fueron reducidos, ante graves protestas, tanto internas como externas, más la guerra de secesión y otros motivos, afianzaron la postura proteccionista, por lo que los aranceles se mantuvieron altos con interrupciones breves durante el resto del siglo.

Será hasta principios del actual siglo, en 1913, cuando la administración democrática, emprendiera una revisión, en detalle, de la ley arancelaria “Underwood”, pero en escaso lapso hubo que detener su aplicación al estallar la primera guerra mundial.

El fortalecimiento y desarrollo de la industria norteamericana, la búsqueda de mercados extranjeros, la asimilación, tal vez, de la idea de que el liberalismo era antinorteamericano, la gran depresión y otros elementos, llevaron a la elaboración de un arancel altamente proteccionista que se conoce como la ley “Hawley-Smoot” en 1930.

Su promulgación acarrió una serie de protestas, tanto de gobiernos extranjeros como de empresarios y economistas norteamericanos, quienes vaticinaron un deterioro general de la economía y el comercio de su país.

Ante lo acertado de sus predicciones, en 1934, se promulgó la “Ley de acuerdos recíprocos de comercio” mediante la que se autorizó al ejecutivo disminuir los aranceles mediante la concertación de acuerdos bilaterales de carácter ejecutivo, la condición era que se obtuviese una concesión de su interés y que se incorporase la cláusula de la nación más favorecida.

El presidente, después de un mecanismo flexible, pudo asentar sus relaciones internacionales sobre una base comercial, diversas fueron las modificaciones y matices que la ley fue sufriendo durante casi 30 años, destacando la “cláusula de escape” y su acompañante, el “punto de peligro”, la enmienda de defensa, la adición de “compre americano” y otras más.

A lo largo de estos años se ha manifestado una clara pugna entre el ejecutivo y el legislativo, pretendiendo el primero actuar con libertad y sin ataduras y el otro, limitarle cada vez que surja algún pretexto, sus poderes, así como presionarle hacia una política más proteccionista, asegurando así el apoyo de sus electores.

Con el propósito de actualizar tantas disposiciones dispersas en leyes, recoger asimismo los parches existentes y, fundamentalmente, abrir a la industria exportadora norteamericana los mercados extranjeros protegiéndolos mejor de la competencia al mismo tiempo, se elaboró la ley de comercio de 1974 que constituyó el esfuerzo más importante realizado hasta ese momento y del que se han desprendido otras leyes posteriores.¹⁸

¹⁷“An Act for Laying a Duty on Goods, Wages and Merchandise Imported to the United States”, 4 de julio de 1789.

¹⁸Para conocer mayores detalles, ver entre otros, mi estudio: “Las relaciones comerciales entre Iberoamérica y los Estados Unidos a la luz de la ley de comercio de 1974”. Primeras Jornadas Latinoamericanas de Derecho Internacional, Caracas, Venezuela, 1979, Universidad Católica Andrés Bello, pp. 663-774. Asimismo: Querol, Vicente, *La Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos de América*, Lic. Vicente Querol, México, Editorial Cutma, 1982.

De ella, solo subrayaremos que su título III contiene toda una reforma al extenso arsenal proteccionista y se ajustan las disposiciones antidumping (Ley de 1921 dejando incólume la de 1916); las disposiciones de las "condiciones de competencia" (secc. 337 de la misma ley) y otras de menor importancia, entre las que destaca la "Ley de expansión al comercio de 1962" en su secc. 252.

Constituyendo este cuerpo legal el más completo a esa fecha, sin embargo no comprende todas las disposiciones proteccionistas aplicables, por lo que será pertinente recordar la sec. 22 de la *Agricultural Adjustment Act* o a la 232 de la *Trade Expansion Act* llamada enmienda de la seguridad nacional, o bien, la llamada "Reserva de Comercio".

Sin embargo, en pocos años se efectuaron modificaciones y reformas a las disposiciones más recias como las relativas a los impuestos compensatorios y a los aplicables al dumping en cuanto se refiere a las prácticas desleales, y a las de "salvaguarda" o "escape". Así se promulgan la *Trade Agreement Act of 1979* (P. L. No. 96-39) y la *Trade and Tariff Act of 1984*. Por lo que ajustándose parcialmente sus disposiciones, constituyen cuerpos legales vigentes, cuya aplicación se puede dar ante la consideración de casos concretos.

La situación de la economía mundial en la década de los ochenta, los problemas de la industria norteamericana que tanto por su ineficacia como por la agresividad de sus socios comerciales, le han hecho perder mercados y la avalancha de demandas consecuentes de sus productores domésticos solicitando protección y ayuda, provocaron un gran movimiento legislativo que desembocó después de tres años de intensa actividad congresional y de cabildeo, en la aprobación de la Ley Omnibus de Comercio y Competitividad, el día 3 de agosto de 1988. ("*Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988*". Public Law 100-418 1025Stat, 1107).

Se trata de un cuerpo legal muy extenso (1000 pp.) que modifica, adiciona, deroga y abroga a la mayor parte de las leyes comerciales, por lo que solo resultara comprensible si conocemos estas disposiciones.

Es evidente que sus actores estuvieron bajo la presión y preocupación de los acontecimientos por venir en la Europa comunitaria, en las amenazas de los países del Pacífico (Japón y los denominados "Cuatro Tigres") y en las acciones de los países de menor subdesarrollo.

Los temas principales de que se ocupa pueden arbitrariamente desde luego, dividirse en los siguientes:

1. Patentes, marcas y derechos de autor.
2. Telecomunicaciones.
3. Deuda externa de los países en desarrollo.
4. Importaciones específicas: de acero, calzado y textiles.
5. Barreras a las inversiones extranjeras, restricciones a las importaciones y subsidios a las exportaciones.

B. *El proteccionismo comercial actual*

Principales instrumentos y su aplicación en contra de productos e intereses mexicanos.

Ha quedado presente a través de lo dicho que el ánimo proteccionista siempre está presente más o menos claro, por conducto de múltiples y variadas disposiciones que lo regulan.

Adicionalmente a estos ordenamientos legales, recordemos que en un sin fin de otros se agazapan barreras no arancelarias que con mucho mayor flexibilidad, se pueden amoldar a las exigencias del momento y a los intereses por afectar. El campo de los productos agropecuarios es el que mejor nos brinda los ejemplos que ilustran lo dicho.

Como es sabido, el número y la variedad de dichas barreras es muy basto pues la imaginación del hombre es quien las crea. Existe un interesante estudio al que nos hemos referido ya en otras ocasiones, elaborado por la entonces llamada "U. S. Tariff Commission" en 1974, sobre ambos tipos de barreras clasificándolas y enumerándolas habiendo encontrado casi 900 no arancelarias.

El perfeccionamiento de las medidas y la frecuencia de su aplicación, dependerá de la situación básicamente económica del país pero también se acostumbra usar como un arma de presión política. De aquí la necesidad de ubicar a ley que se quiera conocer en su contexto histórico.

Al referirnos a la expresión actual de la postura proteccionista, nos ocuparemos de su mejor exponente, como lo es la sección "super" 301 de la última ley comercial que ya mencionamos.

Desde luego que, a lo largo de su texto encerrado en 1,128 páginas que conforman 10 títulos divididos en 561 secciones, se transpira esta misma posición, pero no es el momento de abordarlos sino solo de detenernos en el punto esencial de la misma.

Constituye, según voceros autorizados, "probablemente... la reforma más completa de la política comercial estadounidense jamás hecha".¹⁹

¿Porqué esta revisión tan a fondo de sus asuntos comerciales, si apenas en 1974 ya lo habían hecho y en periodos cortos habían efectuado enmiendas? (1979 y 1984).

La respuesta a mi ver es clara: por la contracción de su economía que ha provocado que su condición hegemónica esté en entredicho. La expansión que vino experimentando desde el fin de la segunda guerra mundial se fue disminuyendo hasta casi perder en 1982 su "... capacidad de continuar su proceso expansivo mundial bruto".²⁰

Esta disminución económica coincide, es causa o efecto de la pérdida de competitividad a nivel internacional y la ineficiencia mostrada en algunas ocasiones, han sacudido a la opinión pública mundial por los hechos trágicos envueltos.

Recordemos el fallido rescate de los rehenes en Irán hace algunos años.

Su condición de máximo deudor individual mundial muestra que ya no es capaz de hacer frente a sus déficits comerciales, ni aún con los recursos financieros de terceros países como lo hizo anteriormente.

En numerosas ocasiones los legisladores manifestaron su inconformidad con la manera en que el ejecutivo manejaba su política comercial, haciéndola a un lado como si fuese la sirviente de la casa, pues otros asuntos como la seguridad nacional, las relaciones exteriores, la economía externa e interna, la desplazaban.²¹

La inquietud y malestar comentados se manifestaron nítidamente a través de 300 proyectos legislativos sobre asuntos comerciales propuestos al Congreso nada más en 1985 que acabaron, sin duda, siendo recogidos en la Ley final del 88.

El lugar destacado de la sección 301 lo subraya el mero hecho de que se la califica de "super", pues constituye un disparador o gatillo de instrumentos proteccionistas que tiene a la mano el representante comercial (USTR) para escudriñar y descubrir acciones o prácticas comerciales que nieguen o desconozcan derechos estadounidenses o bien si parece "... un acto, una política o una práctica" realizada por un país extranjero que viole, sea inconsistente o niegue, beneficios que les correspondan, o en fin, que atente y sea injusto contra el comercio de su país.

En caso de que así suceda, el representante deberá actuar para corregir la situación, sin perjuicio de aplicar por quien sea competente cualquier otra medida proteccionista, si fuera el caso.

A efectos de comprender debidamente el propósito de esta sección, será pertinente conocer sus antecedentes. Veremos, al trazar su pasado, que procede desde luego de la Ley de Comercio de 1974 con el mismo número, la que tuvo como antecesora a la secc. 252 de la *Trade Expansion Act of 1962*, la que a su vez recogió el contenido de la sección 350 (A) (5) de la *Tariff Act of 1930*.

De sus ilustres antecesoras tenemos que siempre se les vió con mucho respeto y su aplicación fue escasa, entre otras razones por temor a las medidas retaliatorias o de represalia que los gobiernos afectados podían tomar. Durante la vigencia de la secc. 252, sin embargo, se utilizó en varios casos resultando algunos de ellos muy notorios.

Tales fueron, entre otros, los problemas comerciales con Alemania en 1935, Austria en 1937 y el más célebre de todos conocido como la "Guerra de las gallinas".

Más recientemente y ya como secc. 301 (1974) consignamos el asunto de los huevos procedentes de Canadá, el problema marítimo surgido con Guatemala, el del tomate concentrado enlatado de la comunidad económica europea y otros más. La cautela que se tuvo entonces nos explica que de 31 solicitudes presentadas en un lapso que va del año de 1975 a 1982, solamente uno de ellos prosperó.²²

La importancia que la sección 301 ha tenido desde su concepción es enorme, pues significa la panacea en la solución de aquellos problemas provocados a juicio del representante y sus comisionados, por actitudes antinorteamericanas de terceros países que solamente buscan perjudicar los legítimos intereses de los industriales y empresarios norteamericanos.

"La sección 301 de la Ley de Comercio de 1974 será algún día el arma más poderosa del gobierno en materia de

¹⁹La nueva ley comercial de los Estados Unidos, según documentos presentados por la Embajada de los Estados Unidos en México. Subsecretaría de Comercio Exterior.

²⁰Rangel, José, "La Reaganomics y la Hegemonía Estadounidense: un deterioro irreversible", *Comercio Exterior*, enero de 1990, vol. 40, No. 1.

²¹Lloyd Bentsen, April Hearings on S. 490.

²²"An Introduction to International Trade Law", American Bar Association 1982, p. 8.

política comercial. El propósito de esta sección era otorgar al presidente autoridad para actuar rápida y decisivamente contra prácticas desleales en el comercio de otras naciones, sin miramiento a si las acciones defensivas concuerdan con las leyes del GATT y sin la necesidad de que un interés económico privado vicie un expediente en un procedimiento legal".²³

Consignamos hace tiempo en un estudio sobre estos temas,²⁴ que nos preocupaban los criterios que la USTR había venido sustentando al examinar los apoyos brindados por los gobiernos terceros a sus exportadores, y en particular dos de ellos:

- A) La llamada "Reserva de comercio"
- B) La llamada "Reserva de cumplimiento".

Temíamos que tarde o temprano seríamos objeto de investigación con base en uno de estos criterios y esto sucedió poco después, como lo consignaremos más adelante.

A juicio de un número importante de legisladores, no se ha utilizado a la secc. 301 como debiera y su aplicación ha sido escasa por razones políticas que los presidentes consideraron en su oportunidad. Esto explica que la "Super 301" actual, pasa esta facultad casi íntegramente al representante comercial de la misma, por lo que será quien decida si existen acciones realizadas por un gobierno extranjero que sean negativas a los intereses norteamericanos y, en su caso qué medidas adoptar.

Adicionalmente, otros congresistas estuvieron preocupados por el uso inadecuado de la facultad discrecional del presidente para resolver si actuaba o no, pues lo que consideraban era que debiendo aplicarla en muchas ocasiones, no lo hizo, por lo que debía limitársela.²⁵

El análisis detallado de esta super sección deberá hacerse desde la óptica de quienes comercian con los Estados Unidos; por ahora no será factible ahondar como deseara, empero con lo ya asentado será suficiente para comprender nuestra convicción de su importancia.

En relación con su espíritu proteccionista, no ha faltado quien por ignorar su *pedigree* sostenga que es una disposición neutra.²⁶ El *mentis* de ellos nos lo dicen muy claramente entre otros muchos analistas, los autores Bello y Holmer²⁷ ya citados, cuando afirman que,

"It has been said that U. S. Trade Law Arises from the Rules of International Law, and half from the Law of the Jungle although some have suggested a more accurate allocation would give far more weight to the Jungle. In the eyes of many foreigners, this is particularly true of Section 301, which authorizes the trade representative (subject of the specific direction, if any, of the Presidente) to take action in response to foreign practices even if they do not violate any international agreement".

La puesta en práctica de la sección 301 en su versión actual, no se hizo esperar y a partir del día 27 de enero de 1989 se abrió la investigación 332-268 acorde con la secc. 332 (G) de la *Tariff Act of 1930*.

Los propósitos de la investigación fueron:

1. Conocer si existen programas que otorguen ventajas a los industriales locales que se les nieguen a los norteamericanos y si existen algunos apoyos que les den ventajas competitivas frente a los productos norteamericanos.
2. Conocer si existen barreras a las inversiones norteamericanas que les impida aprovechar los estímulos que reciban los locales.

²³"Aspectos legales del intercambio comercial internacional. Su regulación y efectos, en particular a las relaciones entre México y los Estados Unidos de América", *Revista Mexicana de Justicia*, México, No. 4, vol. II, Octubre-diciembre de 1984, pp. 15-69.

²⁴"Legislación y Política de Comercio de los Estados Unidos", Royal Daniel III, Asociación de las Cámaras de Comercio Norteamericanas en América Latina, Washington, D. C. 1981, p. 26.

²⁵"The Heart of the 1988 Trade Act: A Legislative History of the Amendments to Section 301". Judith H. Bello y Alan F. Holmer, *Stanford Journal of Intl. Law*, pp. 2, 10 a 12. "La Nueva Ley sobre Comercio Exterior", *Barra Mexicana de Abogados*, México, Editorial Porrúa, 1987.

²⁶*Boletín de la O. E. A.*, vol. XIII, núms. 7, 8 y 9.

²⁷*Op. cit.*, ref. 20, p. 43.

3. Identificar los programas de apoyo a la producción y los efectos por la imposibilidad de aprovecharlos; las diferencias en los costos de los mismos productos en comparación con los norteamericanos y la competitividad de las industrias con uso intensivo de energéticos.

Los países, objetivo de la pesquisa, fueron México, Canadá, Arabia Saudita, Venezuela, Indonesia, China y la URSS.

En el caso de México, los productos revisados fueron el cemento, el negro de humo, el acero y el vidrio-flotado.

La investigación se substanció llevándose a cabo audiencias administrativas, recepción de documentos y visitas en dos ocasiones a México para entrevistar a terceros, conocer algunas plantas, etcétera.

Pese a que los cuatro productos han sido objeto de diversas investigaciones en los pasados años, no escatimaron esfuerzos ni gastos y en el mes de agosto se publicaron los resultados,²⁸ no apareciendo ninguna acción perjudicial a los intereses norteamericanos. No obstante este resultado, se ha iniciado una segunda fase de investigación, por lo que se abrió un nuevo expediente: el No. 332-268 II obsequiando la solicitud del "Comité de Medios y Arbitrios" (Committee on Ways and Means) de la Cámara de Representantes que formulara en comunicación del día 12 de octubre de 1989.

El día 20 de marzo, del presente año, el "Federal Register" da inicio formal al procedimiento consignando que los propósitos son:

A. Conocer las medidas liberatorias recientemente adoptadas en materia de comercio e inversiones.

B. El futuro de las relaciones comerciales bilaterales, destacando los temas siguientes:

- zona de libre comercio
- mecanismos para resolver conflictos
- acuerdos sectoriales
- otras opciones para fortalecer las relaciones bilaterales.

Existen adicionalmente a esta investigación, varias más de carácter proteccionista que afectan nuestras relaciones comerciales. Estas son:

Impuestos compensatorios

Globos y pelotas de látex
Litargirio (parcialmente)
Películas de polipropileno
Fundiciones de metal
Ladrillos
Cal
Textiles (parcialmente)
Cristales para automóviles
Cemento y Clinker
Artículos de cocina fabricados de acero porcelanizado
Artículos para vestir de piel
Hilados hechos con fibra de polipropileno
Pectina
Vidrio flotado sin terminar
Azulejo de cerámica
Azufre elemental.

Dumping

Cemento y clinker gris
Utensilios porcelanizados de cocina
Flores frescas
Cubetas de acero

Por razones legales apoyadas en el GATT, se han concluido ya siete que fueron revocados.

Existen otros cinco productos más afectados antes del ingreso de México al GATT.

Pese a que algunos casos se han dado por concluidos, su situación legal es incierta pues se han interpuesto recursos administrativos o legales como en los casos de vidrio flotado, textiles, negro de humo, cristales para autos, cal y flores frescas.

De estos casos, el que presenta ribetes más dramáticos, es el caso del cemento, pues se le persigue en todos los terrenos; véase como es víctima tanto de ambos sistemas proteccionistas como de la investigación 332-268 I y II. Su único pecado es ser un producto altamente competitivo.

II. ¿Se requiere algún cambio en dichas relaciones comerciales?

²⁸Report - USITC Publication 2212, Washington, D. C.

Cabe ahora preguntarnos a la luz de lo que hemos venido manifestando, si este camino en que se llevan las relaciones comerciales, es el adecuado o convendría buscar otro mejor.

Si bien es cierto que existe un marco jurídico comercial de carácter internacional como el acuerdo general de aranceles y comercio, así como varios bilaterales que son:

1. Entendimiento entre México y los Estados Unidos en materia de subsidios e impuestos compensatorios, -23 de abril, D. O. del 15 de mayo de 1985, prorrogado, según acuerdo signado el 26 de mayo de 1988.

2. Entendimiento entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el de los Estados Unidos de Norteamérica a un marco de principios y procedimientos de consulta sobre relaciones de comercio e inversión, 6 de noviembre de 1987.

3. Entendimiento entre México y Estados Unidos sobre conversaciones relativas a comercio y facilitación de la inversión.

4. Entendimiento para iniciar las conversaciones sobre comercio y facilitación de la inversión.

5. Entendimiento para identificar y promover oportunidades de inversión y comercio en México y en los Estados Unidos.

(Todos ellos firmados en 3 de octubre de 1989).

El cuestionamiento es válido a la luz de los acontecimientos actuales y los por venir.

La composición tradicional del comercio internacional que existe desde fines de la segunda guerra, se ha venido descomponiendo gradualmente y en los últimos años la velocidad de cambio ha ido incrementándose.

El hecho consignado de la disminución de presencia en la economía mundial que los Estados Unidos ha venido sufriendo en los últimos años, explica diversos movimientos que han efectuado en el tablero del ajedrez comercial internacional.

La vuelta a la celebración de los acuerdos bilaterales y el consecuente alejamiento de las multilaterales, sobre todo del fruto de sus trabajos de postguerra, como lo es el GATT;²⁹ la amenaza de tomar otras acciones si la cosecha de acuerdos a fines de la ronda Uruguay no se ajusta a sus intereses, la firma del acuerdo con Canadá y otros pasos más, nos confirman estos nuevos enfoques.

La consolidación del mercado común europeo para 1992, es un fenómeno que producirá, sin duda, múltiples efectos de diverso orden, desde luego, los que más llaman la atención inmediatamente por su espectacularidad y por la posibilidad de medirlos y prevenirlos, son los económicos, así tenemos entre otros que:

- El incremento a mediano plazo de un 4.5 por ciento del producto nacional de la C.E.E.
- La disminución de precios en un 6 por ciento.
- La reducción del déficit público en un 2 por ciento.
- La creación aproximada de 1.8 millones de puestos de trabajo.
- El ahorro en su producto social bruto de 5 a 6 por ciento.
- La consolidación de un mercado de 320 millones de consumidores con capacidad económica.

Estos fascinantes datos, entre otros muchos más, aparecen en el informe Cechini.

Nosotros podíamos añadir al pote, al igual que cualquier otra persona, lo que producirá la vinculación con los países de la Europa Central: multiplicación de atractivos y de problemas.

Existen otros efectos no previsibles pero presumibles, tales como los cambios políticos, los intercambios científicos y culturales, la intercomunicación humana como nunca se ha visto ante la apertura de fronteras a todos los pueblos y mucho más.

Nos lleva todo esto a considerar, no solo sus efectos, sino a derivar que el resto del mundo tome, desde ahora, las medidas prudentes y necesarias para coplarse a estos cambios.

La Perestroika es, tal como consignamos al principio, la respuesta franca, descarnada que la URSS, en una inimaginable acción, tomó ante la situación de marginación que los países federados sufren desde 1945 y la evidente ampliación de la brecha que vendría, de seguir por ese camino .

El 92 -número mágico- también ha motivado una respuesta hábil en los países del oriente-lejano con Japón y los cuatro tigres, como se les identifica.

¿Y el resto del mundo, particularmente de nuestro continente?

²⁹Ver "Recent United States Trade Arrangements: Implications for the most favored nation principle ante the United States Trade Policy -Carol Bilzi- Law and Policy in International Business the International Law Journal of George Town University Law Center, Washington, D. C., vol. 17, No. 17, 1985.

"Debilita al multilateralismo el acuerdo comercial México Estados Unidos", "Excelsior", 7 de abril de 1990, Sección financiera.

Se precisa una respuesta enérgica, ágil y, sobre todo, cabal, que pueda colocarse a la altura de lo que el futuro inmediato nos exige.

América Latina o Iberoamérica, como escojamos llamarla, se debate en viejas crisis sin salida aparente pero no solo por deficiencias propias sino por falta de apoyo externo.

La conformación de un bloque continental que constituyese una pieza fuerte, con una población que no adoleciese de tantas carencias y que, por lo contrario, tuviese capacidad para ser un mercado atractivo, sería más respetable y una posibilidad real de aprovechar para bien lo que se avecina.

Se cuestiona si la Europa del 92 será un gran mercado o una fortaleza. Tal vez ninguna de las dos, pero sería ingenuo desconocer que el interés primordial está en favorecer a los países miembros de la C.E.E.

De ahí que la proliferación de bloques regionales o su consolidación se prevea a corto plazo, incluyendo el incremento de los doce de la C.E.E., pues ya se candidatean a Austria, Suiza y Turquía.

Por ello, me parece urgente revisar las relaciones entre México y los Estados Unidos y del resto de países latinoamericanos, con otra óptica, en donde se supere ya la actitud fría, rígida, formalista, parroquial, de velar solo por los intereses concretos de carácter económico, sino luchar por alcanzar las metas de un proyecto de desarrollo continental que beneficie a todos.

Esto es lo que se precisa; se debe diseñar un modelo de integración idónea para nuestras desigualdades pero que arroje resultados positivos para todos. Los planes, alianzas y programas del pasado, si bien fracasaron en sus propósitos, nos dejaron una rica enseñanza al mostrarnos por donde *no* caminar.³⁰

Deberá cambiarse de postura pues continuar con relaciones como las actuales en donde, por ejemplo, el SG'P establecido para propiciar el desarrollo, consigna que México exportó en 1988, 10,232 millones de dólares, pero que fueron suprimidas fracciones por un valor de 6,208 millones de dólares por haber alcanzado los límites de la cláusula de la necesidad competitiva, o bien, que México haya tenido que pagar hasta 1988, 44 millones de dólares por impuestos compensatorios, en lugar de invertirlos en el país, debe ser ya evitado.³¹

Algo similar, desde luego, sucede en el resto de nuestros países.

Lo angustiante es saber, por ejemplo, que a partir del 1o. de enero de 1993, los tratos preferenciales que Europa comunitaria da a través de su SG'P, del acuerdo de LOME, del acuerdo multifibras y otros, ya no estarán presentes y que un hombre de estado como G. Andreotti, llame la atención sobre el peligro que existe de que se cierre el mercado de Europa para los países en desarrollo.³²

¿A donde se destinarán todos estos productos? ¿Con cuales se presentarán los Este-Europeos que desplacen, además, los nuestros?

En nuestro enfoque, Europa se reordena tal como lo hizo en Viena en el Congreso de 1815 a la derrota final del Emperador Napoleón. Hasta ahora no la ha intentado con la magnitud que se anuncia para el 92.

Sus repercusiones las sentiremos y debemos con inteligencia, serenidad y decisión enfrentarla para aprovecharla en todo lo que nos beneficie y suavizarlas en lo que nos resulte perjudicial.

³⁰Sería útil revisar el informe de la comisión que encabezara Sol Linowitz, pues daría una luz fuerte a las posibles soluciones a adoptar, asimismo el capítulo I "Estados Unidos e Iberoamérica en las relaciones comerciales entre Iberoamérica y los Estados Unidos a la luz de la Ley de Comercio de 1974" del suscrito. Primeras Jornadas Latinoamericanas de Derecho Internacional, Memorias, U. Andrés Bello, Caracas, Venezuela, 1979.

³¹"Reto magnificado para el país", Lic. Ernesto Rubio del Cueto, *Excelsior*, 29-I-1990, primera plana.

³²Mario Chacón, "México frente a la Europa de 1992", *Comercio Exterior*, julio 1989, vol. 39, No. 7, pp. 567-571.