

LA SALVAGUARDIA EN LAS RELACIONES COMERCIALES DE MEXICO CON ESTADOS UNIDOS

Por: Lic. VICENTE QUEROL CABRERA

Director de Comercio
Internacional de
ADACI-IMCE y Profesor de
Derecho Internacional Público de
la Escuela de Derecho de
la Universidad Anáhuac.

SUMARIO

I. Origen y Evolución. II. El concepto. III. Las características del Perjuicio. IV. La Vulnerabilidad de la Industria de Estados Unidos. V. Las medidas restrictivas dentro de la Salvaguardia. VI. El Procedimiento. VII. Los puntos de Prueba. VIII. Los Efectos. IX. Otros aspectos del régimen del GATT sobre Salvaguardia. X. Los productos mexicanos y I Salvaguardia. Cuadros de referencia.

I. ORIGEN Y REVOLUCION

Luego de la primera guerra mundial, los países participantes se dispusieron a proteger a las industrias que habían sido esenciales para su defensa, a lo que se unió la tentativa de los países de ultramar de, a su vez, proteger las que habían creado ese conflicto, para sustituir sus importaciones desde Europa por producción nacional.

Entre las primeras modalidades de protección de esta naturaleza surgió la Ley Británica de Salvaguardia de las Industrias de 1921, que creó uno de los primeros marcos legales al respecto.¹

¹ Información tomada de Gerard Curzon, *La Diplomacia del Comercio Multilateral*, México: F.C.E., 1969, p. 28.

Pero, la Salvaguardia, denominada también Cláusula de Escape, se extendió, como ahora lo es, a los convenios comerciales, y el primero de ellos que la incluyó fue el celebrado en 1935 entre Estados Unidos y Bélgica, que permitió retractarse o renegociar lo acordado al surgir un incremento indebido de las importaciones en beneficio de terceros países. En 1938, el convenio comercial celebrado entre E.UA. y el Reino Unido repitió una cláusula similar.

De esta manera, igual que en la actualidad, la Salvaguardia fue objeto de leyes y convenios, lo que ha evolucionado. Inicialmente, si un convenio hacía crecer desmesuradamente las importaciones, venía la reparación mediante un incremento arancelario a los productos correspondientes. El camino podía ser la renegociación de los términos del convenio, pero se prefería precaver los efectos excesivos de lo acordado, mediante una cláusula de limitación "a posteriori", en base a que la única causa del aumento de las importaciones se consideraba que era la reducción o eliminación del impuesto de importación.

La teoría de que las reducciones arancelarias específicas sean "la" causa del incremento de las importaciones y del ulterior perjuicio, con el correr del tiempo ha dado margen a las justas apreciaciones al considerarse a los otros factores de la competitividad que influyen en el comercio y que pueden tener mayor ponderación que la rebaja del arancel.

Esa teoría ha sido abandonada sin que deje de aparecer en algunos casos y aunque E.UA. no basa su actual sistema de "ayuda de ajuste" en ese exclusivo antecedente, es preciso considerar este argumento en la defensa que se deba formular con motivo de las investigaciones sobre Salvaguardia que sobrevengan ante ese país. Aún así, el GATT mantiene esa tesis ya caduca, lo que examinaremos más adelante.

En el pasado, al inicio de los programas sobre convenios comerciales, en 1934, sus administradores consideraban la Salvaguardia como medida a lo no previsto en esos convenios.

En todo caso, no cabe duda que la Salvaguardia, con este nombre o como Cláusula de Escape fue la primera modalidad de ayuda a las empresas con motivo del aumento de las importaciones a causa de los convenios comerciales y que ella se configuró gradualmente hasta que en 1947 alcanzó su estructura regular

considerada desde el punto de vista de las concesiones arancelarias negociadas, pero no como incremento de las importaciones por otras causas.

El método que prevaleció al inicio de la Salvaguardia para evitar el perjuicio, fue el de investigaciones previas a la celebración del convenio para precalificar los efectos de las concesiones arancelarias y cubrir esos efectos en el propio convenio o mediante la subdivisión de las fracciones del arancel para que, en el peor de los casos, las concesiones aprovecharan al menor número de abastecedores.²

Asimismo, dentro del procedimiento inicial de la Salvaguardia la modalidad imperante consistió en remover o renegociar la concesión arancelaria que había llegado a beneficiar fundamentalmente a terceros países en base a la Cláusula de la Nación más Favorecida. En estas normas no se consideró el perjuicio causado por el comercio con un socio comercial. Este aspecto de la Salvaguardia vino a abarcarse cuando en el convenio suscrito en 1947 entre México y E.UA., al omitirse la referencia a terceros, la cláusula se hizo más genérica y comprensiva a cualquier origen, lo que pasó a ser extensivo a los futuros convenios que celebró E.UA. y para los patrocinados por el GATT.

Además, bajo esas prescripciones iniciales, la remoción unilateral y modificación de una concesión hecha en un convenio inicial, sólo podían disponerse luego de una notificación oportuna y de que se explorasen las posibilidades de negociación.

Señala F.V. Meyer que México invocó la Cláusula de Escape en 1947 (en base al convenio suscrito en 1942) y que, aunque E.UA. pidió compensación para cualquier modificación de los términos de la protección pactada, hubo de aceptar altos incrementos en los aranceles sin esa compensación.³

La modalidad mexicana de abarcar en la Salvaguardia o Cláusula de Escape no solo a los efectos de las importaciones provenientes de terceros países, sino también a los propios contratantes fue adoptada ese año 1947, en una Orden Ejecutiva de E.UA. y luego aplicada en los futuros convenios. En ese mismo año el GATT hizo suya la misma posición concebida por México.

² No hay que desechar las buenas intenciones de estos métodos.

³ *International Trade Policy*, St. Martin Press, New York, 1978, p. 92.

En la Ley de Aranceles de 1930, Sección 301, en relación a la Sección 351, E.UA. consagró la Cláusula de Salvaguardia, ya reglamentada en todas sus variantes y beneficiarios, bajo la denominación de Asistencia de Ajuste. En ella se otorgó competencia a la Comisión de Aranceles para calificar si el incremento de las importaciones se constituía en el principal factor en la provocación o amenaza de perjuicio grave a la industria nacional, correspondiendo al Presidente declarar la sanción, esto es, la imposición o el incremento de arancel aduanero, pudiendo, además, en lugar de esa medida, negociar con los países respectivos convenios sobre "ordenamiento de mercado".

La Ley de Expansión Comercial de 1962 de E.UA., mantuvo la Salvaguardia bajo la denominación de "Ayuda de Ajuste". El Dr. Rodolfo Cruz Miramontes señala, al respecto: "... la Ley de Expansión al Comercio de 1962 y luego la actual Ley de Comercio de 1974 en los Estados Unidos previenen que cuando algún grupo, bien sea de empleados o de trabajadores, considere que ha sufrido lesión o daño proveniente de las importaciones de un artículo igual o semejante o que compita simplemente con él, podría solicitar una ayuda para compensar los efectos negativos, para lograr un ajuste a las condiciones de la competencia en cuestión".⁴

Esa Ley de 1962 "estableció, junto al requisito de elevación de las importaciones, la concurrencia de un pronunciamiento de la entonces Comisión de Aranceles de que aquella circunstancia fuese un resultado de las principales concesiones otorgadas en los convenios comerciales. En otras palabras, ya no fue necesario que hubiese una relación causal entre la eliminación de un arancel, el incremento de la importación y el perjuicio".⁵

Para la Ley de Expansión Comercial de 1962 la medida de la Ayuda de Ajuste opera en el arancel.

Esta Ley ha sido poco efectiva, ya que pocos casos se procesaron en base a ella con resultados y hubo períodos en que no se aplicó.

Entre el año de 1974 y la actualidad solo hemos podido detectar, respecto a México tres casos de procesamiento con arreglo a esa Ley. En ese año sobre secadoras de pelo y calzado de cuero y vinilo para dama y pantalones en el año de 1975. En el primer caso, la solicitud de aplicación de medidas fue rechazada por no reunir los

⁴ *Legislación Restrictiva al Comercio Internacional: Análisis de las Instituciones más Comunes*. México: Fuentes Impresoras, 1977, p. 52.

⁵ Meyer, *Op. Cit.*, p. 93.

requisitos legales. En el segundo y tercer caso se resolvió negativamente.

El 3 de enero de 1975 entró en vigor la Ley de Comercio de 1974 que es, sin duda, el cuerpo legal en que con mayor amplitud se regula el sistema de Salvaguardia y sobre el cuál en este ensayo hacemos análisis.

Debemos destacar que la Salvaguardia, con ésta y las denominaciones ya aludidas, se incluye en el GATT, como analizamos más adelante, en el Tratado de Roma que dió origen a la Comunidad Económica Europea, en el Tratado de Montevideo que creó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y posteriormente en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), creada por el Tratado de Montevideo de 1980, que en su artículo 9º letra g) señala que: "Los Acuerdos de alcance parcial se regirán por las siguientes disposiciones, podrán contener entre otras normas específicas en materia de origen, cláusulas de Salvaguardia, restricciones no arancelarias, retiro de concesiones..." Asimismo, la Salvaguardia está en la generalidad de los tratados de comercio y de integración económica.

II. EL CONCEPTO

La Salvaguardia posee ya una concepción más o menos unánime en el orden internacional, pero en revisión, con motivo de que las normas del GATT lo están y las propias disposiciones de la Ley de E.UA. deberán adaptarse a ellas oportunamente. Debido a esto es que en la Ley de Convenios Comerciales de 1979 no se legisló al respecto.

Kramer, P'Arllin y Root, en su conocida obra Comercio Internacional exponen: "El argumento de la prevención de daños es relativamente nuevo y está hecho para resguardar la vulnerabilidad de una economía ante las importaciones incrementadas que siguen a las concesiones de tarifa, cuando éstas están en etapa de preparación o cuando ya se han otorgado según convenios comerciales. Las disposiciones de este argumento proclaman su disposición a reducir y mantener tarifas bajas siempre que, al hacerlo así, ningún productor ni industria se vea amenazado por

importaciones excesivas que resulten en esos aranceles bajos. Cualquier confusión que se contemple no debe reducir una tasa existente a un punto bajo preestimado o punto de peligro que pondría en riesgo a los productos domésticos. Además, cuando las tasas anteriormente reducidas comienzan a amenazar a los productos domésticos, debe haber un mecanismo de escape o Cláusula de Escape que permita la restauración de tasas más altas o apretar los controles de cuotas.

Agregan que "en la superficie este argumento parece razonable e implica una actitud de moderación. Lo que este argumento significa en la práctica real, sin embargo, es la eliminación de la competencia internacional en ventaja comparativa, cuando esta competencia amenaza distraer una porción del mercado doméstico de los productores domésticos hacia afuera, independientemente de las condiciones cambiadas del mercado, en el uso de los recursos y la tecnología en el país y en el exterior".

También dice: "el argumento de la prevención de daños está relacionado de cerca con los argumentos de mercado doméstico y de la igualación de costos de la producción. Es un argumento en negación del progreso que bien puede estimular el desarrollo de las economías estáticas y regresivas".⁶

Las legislaciones suelen concebir la Salvaguardia en dos fases que se combinan, la Ayuda de Ajuste con la Salvaguardia propiamente tal, si bien la Ley de E.UA. toma la primera de esas denominaciones abarcando la segunda, lo que no desvirtúa la calidad de Salvaguardia.

En el orden comercial internacional, no cabe duda que es preferible la ayuda a la industria nacional que la restricción.

Pero, es factible que haya necesidad de recurrir a título de excepción, a métodos que persigan solo reparar situaciones que no revistan el carácter de ordinarias, y, por ende, utilizar la salvaguardia no como un recurso que arregla la competencia internacional en todos los casos, sino cuando haya real incremento de las importaciones y real perjuicio por su causa a la industria doméstica.

La verdad es que durante los años 1975 a 1977 este recurso fue de uso muy ordinario en E.UA., lo que no alcanzó el carácter de

⁶ Roland L. Kramer, Maurice D'Arlin, y Franklin Root; 2a. Ed. México: Compañía General de Ediciones, 1974, p. 277.

anormalidad con motivo de que pese a las recomendaciones de la Comisión de Comercio Internacional, a nivel del Presidente rechazaron las sugerencias. Esta es una de las consecuencias de la Ley de Comercio de 1974.

Casos como la investigación respecto de aceros aleados, de los años 1975 a 1979, en que se acogió la Salvaguardia pedida, así como la de televisores de los años 1976 a 1977, en que asimismo se acogió lo pedido, también la de utensilios de cocina del año de 1979, que aún pende, entre las numerosas que se han referido a México, constituyen excepción en cuanto a medidas tomadas para investigar las importaciones.

Si son “dos los objetivos fundamentales que se persiguen, que los trabajadores no sufran en sus empleos y los industriales puedan de nueva cuenta, al ajustarse a las exigencias de la competencia, volverse más competitivos mediante la modernización de su equipo, de sus sistemas o de lo que fuere preciso, así como mediante la capacitación de la mano de obra”,⁷ mal podría torcerse los fines de la ley convirtiéndola en un recurso ordinario.

Para la Ley de Comercio de 1974 de E.U.A., la Ayuda de Ajuste, que incluye normas sobre Salvaguardia, es un sistema de compensación de los efectos provenientes de las importaciones de un producto en cantidades crecientes tales que sea causa sustancial de un perjuicio grave o la amenaza de él para la industria nacional productora de un artículo parecido o directamente competitivo con el importado. Este concepto resulta de los elementos que se exponen en la Sección 201 (a) (1) y (b) (1) de esa Ley.

La Salvaguardia es una forma de reparar perjuicios provocados por una causa a que debe aplicarse la barrera, causa que consiste en importaciones crecientes.

El GATT concibe a la Salvaguardia entre las “medidas de urgencia sobre la importación de productos en casos particulares”, en su artículo XIX, el exponer: “Si, como consecuencia de la evolución imprevista de las circunstancias y por efecto de las obligaciones, incluidas las concesiones arancelarias, contraídas por una parte contratante en virtud del presente Acuerdo, se importa un producto en el territorio de esta parte contratante en cantida-

⁷ Rodolfo Cruz Miramontes, “El Comercio Mexicano – Norteamericano y las barreras a las importaciones”, *Comercio y Desarrollo*. Marzo-Abril, 1978. pp. 52-53.

des tan mayores y en condiciones tales que cause o amenace causar un perjuicio grave a los productores nacionales de productos similares o directamente competidores, dicha parte contratante podrá, en la medida y durante el tiempo que sean necesarios para prevenir o preparar este perjuicio, suspender total o parcialmente la obligación contraída con respecto a dicho producto o retirar o modificar la concesión”.

En esta referencia el GATT sienta el principio de la excepcionalidad y de la temporalidad de la Salvaguardia, pues sólo se aplica a casos urgentes y sólo durante el tiempo necesario.

Además, el GATT con el mismo carácter de temporal y excepcional, acepta la Salvaguardia en sus artículos XI 2, a) XII 1, al exponer:

“2. Las disposiciones del párrafo 1 de este artículo no se aplicarán a los casos siguientes:

- a) Prohibiciones o restricciones a la exportación aplicadas temporalmente para prevenir o remediar una escasez aguda de productos alimenticios o de otros productos esenciales para la parte contratante exportadora” (Salvaguardia inversa)

Y luego exponer: “No obstante las disposiciones del párrafo 1 del artículo XI, toda parte contratante, con el fin de salvaguardar su posición financiera exterior y el equilibrio de su balanza de pagos, podrá reducir el volumen o el valor de las mercancías cuya importación autorice, a reserva de las disposiciones de los párrafos siguientes de este artículo”.

En la Ley de Comercio de 1974 de E.U.A. la Salvaguardia es temporal, puesto que, en los términos de la Sección 203, se puede conferir por no más de 5 años, y, asimismo, excepcional, ya que solo se da “para impedir o remediar daños graves o la amenaza de ellos a la industria de que se trate y para facilitar el ajuste ordenado por parte de esa industria a las nuevas condiciones de la competencia”, como expone esa misma sección.

III. LAS CARACTERÍSTICAS DEL PERJUICIO

Del contexto de la Sección 201 de la Ley de Comercio de 1974, fluye que las características del perjuicio son las siguientes:

- a) Debe ser causado por las importaciones crecientes de un producto;
- b) Esas importaciones deben ser su causa sustancial, lo que implica que no necesariamente sean la única causa, pero sí la decisiva del perjuicio.

Al respecto, la Sección 201 citada faculta a la Comisión de Comercio Internacional para investigar cualquier factor que a su juicio pueda contribuir a aumentar las importaciones del artículo de que se trata.

En este último aspecto, incide un punto vital de la prueba para las exportadoras extranjeras al mercado de E.UA., puesto que la elevación de las importaciones ordinariamente depende de diversos factores propios de la competitividad del producto, de modo que el punto exige un análisis exhaustivo.

Asimismo, es relevante la prueba de la causa del perjuicio a la industria que pueda originarse en antecedentes ajenos a las importaciones, como con frecuencia lo es en E.UA. por la competencia interna y por los cambios tecnológicos que deterioran a su industria en mayor grado que las importaciones;

- c) El perjuicio puede encontrarse en grado de consumo o en el de amenaza y en ambos casos debe ser grave.

La propia Ley se encarga de aclarar cuando hay perjuicio grave, al expresar, por vía de ejemplo, que existe cuando se mantienen significativamente ociosas las instalaciones de producción en la industria; si un número importante de empresas no puede operar a un nivel razonable de utilidad y si hay desempleo o subempleo.

A la vez, la Ley ilustra lo que constituye amenaza de perjuicio grave al exponer que lo es la declinación de las ventas, la existencia de inventarios mayores y crecientes, la tendencia descendente en la producción, las utilidades, los salarios, la ocupación o que haya subempleo creciente en la industria nacional afectada;

- d) A raíz del incremento de las importaciones debe reducirse el mercado interno en la parte abastecida por los productos mencionados;

- e) El perjuicio no exige en la Salvaguardia la existencia de ánimo predatorio alguno, y aún más, no precisa que haya violación de norma legal alguna, ya que de ser así se pasaría a aplicar otra medida y no la Salvaguardia.

IV. LA VULNERABILIDAD DE LA INDUSTRIA DE ESTADOS UNIDOS

La Salvaguardia tiene íntima relación con la sensibilidad de la producción de E.UA., con la vulnerabilidad de su industria, ya que, a menor sensibilidad de sus productos, menor vulnerabilidad de su industria, asimismo, será menor la posibilidad de que esta barrera se aplique. Se trata de un contexto de especial interés para los países en desarrollo, cuyas exportaciones están en las áreas de sensibilidad y para E.UA. presenta la particularidad de que la atracción de su mercado hace afluir productos en elevadas cifras y en alta competencia, hacia él.

En la Sección 503 de la Ley de Comercio de 1974 se indican algunos artículos sensibles en la economía de E.UA.

Obviamente, éstos son los más característicamente sensibles:

- Artículos textiles y de vestir, sujetos a acuerdos textiles;
- Relojes de bolsillo y de pulsera;
- Artículos electrónicos susceptibles de resultar afectados por las importaciones;
- Artículos de acero susceptibles de resultar afectados por las importaciones;
- Artículos de calzado (casi siempre);
- Productos de vidrio semimanufacturados y manufacturados susceptibles de resultar afectados por las importaciones;

Entre estos artículos se encuentran renglones que calificadamente constituyen las principales exportaciones de los países en desarrollo adelantados.

El Comité Conjunto del Congreso de Estados Unidos ordenó en 1978 una investigación sobre las áreas vulnerables de la industria de su país proyectada a más de 5 años al que se agregó un cuadro sobre el producto sensible, el país abastecedor, comprendidos: Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong, Brasil, India, Filipinas, Singapur y México, que son los países considerados en desarrollo adelantados y que, según ese informe, afectan, junto con Japón a las áreas sensibles de la industria de E.UA., punto muy polémico. Sobre ese cuadro se ha elaborado el agregado bajo el No. 1 en este ensayo, seleccionando los productos pertinentes a México.

En esa elaboración,⁸ entre otros puntos, se trata de impugnar la concesión del Sistema Generalizado de Preferencias a los países en desarrollo adelantados; señala que: Concentran sus esfuerzos en exportar productos manufacturados en sectores en que utilizan su recurso más abundante: el bajo costo de la mano de obra. Estos productos intensivos en ese factor están vinculados a la competencia en algunas de las áreas más débiles de la economía de E.U.A. El aspecto exitoso de esta economía de pagar altos salarios enfatizando la producción en base al capital intensivo y avanzada tecnología, significa que las industrias que se adecúan a este modelo se ven en dificultades si están expuestas a la competencia de las importaciones.⁹

Es necesario señalar que la competencia más importante que afrontan las empresas de E.U.A. que no se adecúan al modelo es, precisamente, la de las empresas adecuadas a él.

Es efectivo que los textiles y calzado constituyen ejemplos clásicos de áreas industriales sensibles en E.U.A., así como en la mayor parte del mundo y que esas industrias contratan mano de obra no calificada, pero, en lo que respecta a calzado, salvo lo que se refiere a la competencia del más barato originado en Taiwán y Corea del Sur, la del más selecto proviene fundamentalmente de Italia y España y en le mediano compiten muchos países, y, en lo que dice relación con textiles, aún considerando la alta cuota de los países en desarrollo adelantados, no se puede negar que los países desarrollados son fuertes exportadores, como por ejemplo el propio E.U.A., el Reino Unido, la CEE y Japón, siendo China el principal exportador de ropa de tipo medio.

Agrega el estudio citado que “el problema del esquema de Ayuda de Ajuste actual es que esta última concurre mucho después de que se ha provocado el perjuicio y que, aún más, las empresas afectadas invariablemente prefieren los aranceles altos o la cuota (de importación) a la Asistencia de Ajuste . . .”.¹⁰

Es relevante que argumentos como los que analizamos deban considerarse dentro de un contexto global que considere, también,

⁸ Denominada Anticipating Disruptive Imports y fue preparada por Stephen B. Watkins y John R. Karlik.

⁹ Ibid., p. 1.

¹⁰ Ibid., p. 2.

el abastecimiento a E.U.A., de productos primarios, en lo que México, con otros países como Brasil son fuertes abastecedores.

A la autoconsulta que se funda el informe de referencia sobre si “los países en desarrollo están exportando a E.UA. productos nuevos o más sofisticados, si esta tendencia parece mantenerse o acelerarse en el futuro”, responde que “se concluye que mientras esos países efectivamente están exportando a E.UA. productos nuevos y más sofisticados y con ello poniendo a prueba a las industrias del país, la mayoría de los artículos de la respectiva lista comprenden áreas de la ya intensiva competencia desde el exterior. Entre estos artículos tradicionales están: la ropa, cerámica y vidrio, sombreros, calzado, guantes, bicicletas, juguetes y productos de piel. Entre los productos nuevos se incluyen: herramientas, maquinaria agrícola, máquinas de escribir y de oficina, equipo electrónico, equipo fotográfico y cámaras”.¹¹

El propio informe en mención, en sus conclusiones indica que “mientras que la competencia dentro de Estados Unidos originada en los nuevos países industriales puede ser menos importante en el futuro, esas naciones pueden llegar a ser tenaces competidoras, como nunca antes, en las ventas a otros mercados. Estos países en desarrollo adelantados tienen la potencialidad para alcanzar la calidad de primeros abastecedores de herramientas, equipo de construcción pequeño, motocicletas, automóviles, componentes industriales y productos electrónicos, tanto en sus propios países, como en los países de menor desarrollo”.¹²

Agrega que “es probable que E.UA. retenga una ventaja comparativa inmutable sólo en productos y técnicas en que es el más avanzado en desarrollo tecnológico o en que se requiere para su nación un mercado muy integrado”.¹³

V. LAS MEDIDAS RESTRICTIVAS DENTRO DE LA SALVAGUARDIA

Como la ley de E.UA. plantea la ayuda por los daños provenientes de las importaciones, mediante una ayuda de ajuste a diversos sectores, principalmente a las empresas que resulten afectadas, las

¹¹ Ibid., p. 9.

¹² Ibid., p. 15.

¹³ Ibid.

disposiciones correspondientes, que están contenidas en el Título II de la Ley de Comercio de 1974, se refieren, junto al procedimiento investigador, a los niveles de la ayuda, etc., a las medidas restrictivas comerciales, que son las que interesan a este estudio.

Al respecto, señala la Sección 203 de esa Ley, que corresponde al Presidente, resolver sobre esa ayuda y, además determinar el plazo de su vigencia, que no pueda extenderse a más de 5 años. Al respecto, puede disponer las siguientes medidas:

1. Establecer derechos aduaneros o aumentarlos para cualquier artículo que cause o amenace causar graves daños a esa industria;
2. Decretar una cuota referente a la tasa arancelaria de dicho artículo;
3. Imponer restricciones cuantitativas a la importación de ese artículo o modificar las existentes;
4. Negociar con otros países acuerdos regulatorios de mercados para limitar sus exportaciones de dicho artículo a Estados Unidos y la importación que parte de este país del mismo artículo; o;
5. Adoptar cualquier combinación de las medidas anteriores.

El Presidente está limitado en cuanto al nivel del arancel que fije, ya que no puede elevar la tasa en vigor por encima del 50% ad-valorem.

Asimismo, en las restricciones cuantitativas que disponga, aún en los acuerdos regulatorios de mercado, bien se trate en valor o en volumen, no podrá fijar cifras inferiores “a la cantidad o valor importados de ese artículo por Estados Unidos durante el período más reciente que, a juicio del propio Presidente sea representativo de las importaciones de ese artículo”.¹⁴

La “cuota absoluta” o unilateral (mandatory quota) se impone administrativamente, mediante decreto de autoridad, en ese caso del Presidente.

La cuota puede fijarse como “global” u “negociada” y para este último caso se opera sobre la base de importaciones históricas,

¹⁴ Ley de Comercio de 1974, Sección 203 (d) (2).

“eligiendo el período más representativo anterior a la cuota, lo que puede llevar a los peores errores, porque no todos los países exportadores realizan exportaciones con regularidad. En efecto, sus ventas tienen altibajos, e incluso hay épocas en que desaparecen, y como para un procedimiento tal deben tomarse como referencias los embarques del pasado es posible que un país con ventas declinantes quede favorecido en la cuota sin desearlo ni serle factible cubrir su parte; por el contrario, un país con exportaciones en ascenso puede quedar perjudicado”.¹⁵

“Este problema se agudiza cuando se elige como período “representativo” el breve plazo de un año, como pudo haber sucedido con la recomendación que recientemente hiciera la Comisión de Comercio Internacional al Presidente de Estados Unidos, en el caso de investigación sobre salvaguardia respecto del calzado importado a ese país, en que eligió las compras al exterior del año 1974 como propuesta para esos fines de fijación de la cuota de los diferentes países. Ello habría podido significar para México, de no haber sido rechazada la recomendación, tener que rebajar sus ventas a Estados Unidos de calzado no de hule, desde el nivel de 1976, que de enero a agosto ascendió a 4 426 000 pares, al de 1974, que fue de 4 145 000 pares”.

En cuanto a la “cuota arancelaria” ella “es la menos restrictiva”. Por su conducto, numerosos productos ingresan a Estados Unidos (algodón, atún, escobas de mijo, ganado, pescado, etc.). De acuerdo con ella, una cantidad específica ingresa al mercado importador bajo cierta tasa arancelaria o bien libre de tributos, en un período determinado. Los excesos sobre esa cantidad (llamados over quota imports) se sujetan a una tasa arancelaria mayor. Se trata, pues, de una combinación de arancel y de cuota, como su nombre lo señala, y su común aceptación hace que se haya aplicado en muchas naciones de las que más comercian. Como ha señalado la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos, virtualmente todas las cuotas arancelarias de su país deben su existencia a concesiones originadas en convenios comerciales en que se garantiza el acceso al mercado y en que se cobra un bajo impuesto de importación, si bien se precisa limitar las importaciones en la forma precisada.

¹⁵ Vicente Querol Cabrera, *La cuota de Importación como Barrera Comercial*, México: Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., Art. de 1977. p. 479.

Naturalmente, en la "cuota arancelaria", si ella es global, al haber dos tasas arancelarias en juego o una liberalización en primera fase, al interesado se le presenta la duda de cuál de esas situaciones habrá de aplicarse, la procedente dentro de la cuota o la del exceso, ya que se suele cubrir la cuota sin que todos o a veces la mayoría de los importadores o exportadores tengan conocimiento de ello, por lo que hay incertidumbre sobre cuánto habrá de pagarse por concepto de aranceles".¹⁶

Además, la Ley exige que la ayuda que signifique barrera por más de 3 años deba disminuir gradualmente, y la ampliación de medidas que pueda decretar el Presidente por un período también de 3 años, debe, sin embargo, limitarse a un nivel no mayor del que estaba en vigor inmediatamente antes de tal ampliación.

Por su parte el GATT señala, como medidas de urgencia en su artículo XIX, que "la parte contratante podrá, en la medida y durante el tiempo que sea necesario, para prevenir o reparar ese perjuicio, suspender total o parcialmente la obligación contraída con respecto a dicho producto o retirar o modificar la concesión". Naturalmente se refiere a las obligaciones y concesiones entre las partes contratantes de ese Convenio y a los perjuicios originados por el incremento de las importaciones a causa de ellas.

VI. EL PROCEDIMIENTO

La Comisión de Comercio Internacional sustancia la investigación y tiene el plazo de 6 meses para informar al Presidente acerca de que el correspondiente artículo se importa a EUA en cantidades tales que constituya causa o amenaza de serios perjuicios para la industria nacional productora de artículos semejantes.

Para estos fines la Comisión celebra audiencias públicas, en las que las partes interesadas puedan presentar sus pruebas y sus puntos de vista.

La Comisión debe investigar sobre los esfuerzos hechos por las empresas y los trabajadores de la industria para competir eficazmente con las importaciones. Asimismo, la Comisión informa al Presidente de sus conclusiones y fundamentos. Este informe incluye las opiniones de mayoría y las discordantes de sus miembros.

¹⁶ Ibid., p. 478.

También recomienda, en su caso, la imposición de derechos, o aumento de ellas, a otras medidas que, en su opinión, debe imponerse, y si estima que mediante otra ayuda se puede remediar el daño, debe hacerlo. La Comisión publica un resumen del informe en el Federal Register.¹⁷

Si el Presidente decreta ayuda relacionada con las importaciones, o anuncia su situación de negociar uno o más acuerdos regulatorios de mercado, debe enviar al Congreso la comunicación de las medidas que adopte.

De la misma manera, si determina que la ayuda prestada por esa causa no sirve al interés económico de E.U.A., debe enviar al Congreso la comunicación con los motivos de esa resolución.

Si el Presidente informa al Congreso que sus medidas difieren de las recomendadas por la Comisión, o que no dará ayuda compensatoria relacionada con las importaciones, esas medidas recomendadas entrarán en vigor en cuanto las dos Cámaras del Congreso adopten por mayoría de sus miembros presentes, una determinación que desapruere lo determinado por el Presidente.

Si el Congreso dispone lo anterior, el Presidente debe, en el plazo de 30 días, imponer derechos a otras restricciones sobre el artículo, conforme lo haya señalado la Comisión.

Dentro de las normas del GATT, la revocación de las obligaciones contraídas o el retiro o modificación de las concesiones, debe ser notificada a las partes contratantes con antelación a la adopción de las medidas, y debe facilitarse a éstas, además, la oportunidad de examinar los antecedentes.

Si no hay acuerdo entre las contratantes sobre las medidas, éstas pueden imponerse por la parte importadora.

VII. LOS PUNTOS DE PRUEBA

Además de los aspectos ya mencionados que configuran el daño grave o la amenaza de él, que constituyen materia de prueba dentro de la investigación, la Comisión tiene, dentro de la ley que analizamos, ciertas pautas de procedimiento. Así, en lo que respecta a la investigación referente a empresas que son, a la vez, importadoras, debe remitirse sólo a lo referente a la producción de

¹⁷ Diario Oficial de Estados Unidos Americanos.

esas empresas; en lo que respecta a productores nacionales de más de un artículo, se debe considerar sólo la porción o subdivisión productora del artículo semejante al importado o discretamente competitivo con él; "en el caso de uno o más productores nacionales que elaboren un artículo semejante o directamente competitivo en una región geográfica amplia de Estados Unidos y cuyas instalaciones de producción en esa región, y para ese artículo, constituyan parte importante de la industria nacional de Estados Unidos y que además abastezcan principalmente el mercado de dicha zona, y cuando las importaciones se concentren en ella, la Comisión podrá considerar como industria nacional sólo la parte de la producción que se localice en esa región".¹⁸

VIII. LOS EFECTOS

La Salvaguardia tiene la posibilidad, de la misma manera que otras modalidades de barreras al comercio internacional, de producir un efecto negativo, no tan sólo desde que se decreta o establece, sino desde que se anuncia su investigación, ya que la sola amenaza de implantarla hace variar las condiciones contractuales, contrae las ventas y provoca en los exportadores e importadores un justo temor de que se interfiera y limite el flujo comercial haciendo inciertas las operaciones.

Cualquiera que sea la barrera que se aplique en base a la Salvaguardia, esto es, aranceles aduaneros, cuotas, acuerdos regulatorios de mercados, etc., la consecuencia será que el producto afectado disminuya su competitividad, sea menos atractivo para el importador, a veces le resulte más caro, otras veces sea difícil concretar los contratos al desconocer la situación futura del producto.

El efecto de la tarifa aduanera es múltiple, se puede concebir en el plano neto de la protección. "El efecto protector de un derecho de importación es siempre favorable para una industria o región dominada por una sola actividad económica. El país en conjunto puede perder pero la industria en particular, que ve aumentado su precio, se beneficia, al menos a corto plazo".¹⁹

¹⁸ Ley de Comercio de 1974, Sección 201 (b) (3) (c).

¹⁹ Charles P. Kindelberger, *Economía Internacional*, 2a. Reimpresión, Madrid: Aguilar, 1978, p. 108.

Se puede concebir, también, en lo relativo al consumo, al que es "siempre adverso".²⁰ Por esto es que en E.U.A., se ha organizado, desde ya hace varios años, un grupo muy dinámico denominado Consumers for World Trade, con sede en Washington, D.C. y formado por empresarios, trabajadores, hombres públicos, profesores universitarios, que pugna porque no se restrinjan las importaciones, en contra de la inflación, ya que, según ellos,²¹ los productos importados tienen un precio 10.8% inferior a los nacionales, en las mismas categorías, lo que estimativamente significa más de 2 billones de dólares anuales de precios mayores para el consumidor americano.

También, la tarifa tiene efectos, pero favorables, sobre los ingresos públicos y sobre la balanza de pagos los que se ven, obviamente, beneficiados, y sobre la redistribución de la renta, pero es difícil que no haya perjudicados nacionales en este aspecto.

No obstante, siempre es preferible apoyarse en la ayuda de ajuste que no signifique barreras comerciales, a lo contrario, puesto que, además de que por el último método hay perjuicio para los consumidores, siempre hay vastos sectores que laboran en las áreas del comercio exterior, como también, de una u otra manera, la represalia de los otros países constituye una consecuencia muy posible.

Otro aspecto digno de considerarse es que las medidas de esta naturaleza "tienen como efecto el que benefician tanto a la industria afectada como a otras conexas que no son quejasas, elevándose así el precio del producto y fortaleciendo a los grupos oligopólicos o monopolistas que normalmente se aprovechan de esta situación... Por lo anterior se estima que lo aconsejable es evitar, en todo lo posible, la adopción de estas medidas y cuando no tuviere otro camino, otorgar al país amenazado una compensación que se deberá negociar con anticipación a su decreto".²²

En cuanto a la cuota, en términos generales, produce "una disminución en las importaciones y en el consumo, además de un incremento en los precios del país que impone o conviene la barrera y a veces un ascenso en la producción interna. Asimismo,

²⁰ Ibid.

²¹ Folleto de C.W.I. denominado *Proteger a las importaciones, le costará a usted, el consumidor americano este año* (1978), p. 5.

²² Cruz Miramontes, *Op. Cit.*, p. 22.

ella suele causar un desajuste en los métodos de producción. Si no existe cuota hay competencia entre los productos nacionales y los extranjeros en calidad y en precio, lo que induce al país comprador a incorporar avances técnicos en pos de una mayor competitividad. Sin duda, el consumidor es el primer perjudicado con la cuota, la cual conduce a una menor competencia extranjera y a desestimular la incorporación del avance técnico, lo que sobre todo es perjudicial para los países menos desarrollados que son los que más requieren de mayor progreso en ese sentido”.²³

Los acuerdos regulatorios de mercado que han sido celebrados en casos como la Salvaguardia del calzado en lo referente a los mayores exportadores del Sudeste Asiático, se estima que es una modalidad de presionar a otros países a que limiten sus exportaciones. Sus efectos dependen de la modalidad restrictiva que empleen.

IX. OTROS ASPECTOS DEL REGIMEN DEL GATT SOBRE SALVAGUARDIA

A pesar de que en la Ronda Tokio se consideró la necesidad de reformar las normas existentes sobre Salvaguardia, fue ésta una de las grandes omisiones que actualmente llaman a una nueva Ronda de negociaciones multilaterales, así como respecto de las restricciones mal llamadas voluntarias, entre las que deberán ir los acuerdos regulatorios de mercados.

Para esa finalidad será necesario reformar las disposiciones del Art. XIX del GATT que es una especie de Código Internacional de Salvaguardia, que ha sido de escasa aplicación fundamentalmente ante las eventuales represalias.

“Sería necesario reinterpretar el artículo XIX a fin de convertirlo en un instrumento digno de crédito y apto para reemplazar las medidas nacionales de salvaguardia aplicadas actualmente. Por otra parte, hay que evitar hacerlo demasiado restrictivo. Por último, las medidas de Salvaguardia deberán ser transitorias, lo cual no es el caso cuando se aplica el artículo XIX.

El logro de los objetivos antedichos implica conservar la “cláusula, de perjuicio” en el artículo XIX, pero dejando en manos de las instituciones correspondientes de cada uno de los países la

²³ Querol Cabrera, *Op. Cit.*, p. 479.

decisión acerca de si ha existido perjuicio o amenaza de perjuicio y la determinación de las medidas a ser adoptadas al respecto. No obstante, las decisiones adoptadas por las instituciones nacionales deberían estar sujetas a la fiscalización multilateral, en el sentido de que los países exportadores tendrían derecho a aplicar represalias si un comité internacional establecido para ese fin considera, que la acción de salvaguardia no se justifica o que las medidas son excesivas.

Asimismo, aunque sería deseable mantener la aplicación no discriminatoria de las medidas de salvaguardia, a ningún exportador se le debería exigir que redujera su participación en el mercado interno del país en cuestión. Por otra parte, no deberían restringirse las importaciones de productores nuevos de países en desarrollo. Finalmente, la naturaleza transitoria de las medidas de salvaguardia debería ser expresada especificando su duración en el tiempo, la liberalización progresiva de las restricciones a la importación a lo largo del período de su aplicación y la exclusión de la posibilidad de prorrogar las medidas de salvaguardia".²⁴

La UNCTAD ha estado trabajando en el tema. El Comité de Negociaciones Comerciales, acordó en abril de 1979 proseguir su impulso de las negociaciones para obtener un acuerdo sobre un Código de Salvaguardia, el que debía emitirse antes del cese de la Ronda Tokio, lo que no se logró. El punto en discordancia central fue la "selectividad" en contraposición a la no discriminación en la aplicación a la cláusula de escape.

"En una reunión del Consejo de representantes que se celebró el 25 de julio, el Director General del GATT presentó una propuesta para la continuación de las negociaciones con respecto a la cuestión de las salvaguardias, propuesta que comprendía dos elementos:

- I) Las Partes Contratantes reafirmarían su intención de continuar reapeando las disciplinas y obligaciones que les impone el artículo XIX del Acuerdo General y se comprometerían a cumplir las obligaciones estipuladas en el entendimiento relativo a las notificaciones, las consultas, la solución de diferencias y la vigilancia, negociado en el Grupo del Marco Jurídico; y

²⁴ Bela Balassa, "El Nuevo Proteccionismo y la Economía Internacional", *Revista Integración Latinoamericana*, Marzo 1979, p. 18 y 19.

- II) Se establecería un comité para proseguir las conversiones y negociaciones respecto de las salvaguardias, con miras a la elaboración de normas y procedimientos complementarios para la aplicación del artículo XIX.

La propuesta se está examinando y se considerará en la próxima reunión del Consejo del GATT".²⁵

No cabe duda que apremia el establecimiento de normas para la Salvaguardia que en períodos se ha conatituído en el sistema más restrictivo al comercio y que envuelve una de las formas más eficaces del neoproteccionismo.

X. LOS PRODUCTOS MEXICANOS Y LA SALVAGUARDIA

Entre 1975, luego de que entró en vigor la Ley de 1974 y hasta 1979, las investigaciones de Salvaguardia sobre productos mexicanos proliferaron. En ese lapso unos 24 casos de investigaciones sobre artículos de México, algunos de ellos repitiéndose sobre un mismo renglón, causaron un problema serio a las exportaciones a E.U.A. Desde exportaciones significativas, como las de calzado, camarón, miel, sombreros y viseras, y confecciones de piel, hasta otras de poco significado, como colgadores de plantas, fueron motivo de investigación; precisamente, en este último caso la dificultad de acreditar la existencia de una industria en E.U.A. que fuere perjudicada afectó a la prueba de la parte demandante y el caso fracasó.

En los únicos casos en que se ha impuesto medidas restrictivas a los productos de México por esta causa han sido respecto de aceros aleados, una cuota global con otros países que no son como México los principales exportadores a E.U.A., en el caso de tornillos y tuercas, en que se impuso un arancel adicional de 15% durante 3 años; en utensilios de cocina, en que se impuso un item, asimismo, un arancel adicional para los años consiguientes entre 1980 y 1983, situación que se encuentra en revisión para prorrogar el plazo.

El cuadro III da un panorama de los casos más importantes.

²⁵ UNCTAD. *Junta de Comercio y Desarrollo, Examen de los acontecimientos en las Negociaciones Comerciales Multilaterales*, 17-IX-79, p. 4.

CUADRO I

GRADO DE SENSIBILIDAD DE PRODUCTOS DE E.UA. Y EXPORTACIONES DE MEXICO

A: alto
M: medio
B: bajo

<i>Producto</i>	<i>Nivel de sensibilidad</i>	<i>Otros abastecedores</i>
Bolsas y canastas.	A	Taiwán, Corea, Filipinas y Hong Kong.
Marcos y maderas para cuadros y espejos.	M	
Abrigos, chamarras, trajes para hombres y niños.	A	Taiwán, Corea del Sur, India, Singapur, Filipinas, Hong Kong.
Blusas para mujer y niñas.	M	Filipinas, India, Singapur.
Pantalones y Shorts.	B	Filipinas, Singapur, India.
Abrigos y chamarras.	M	Taiwán, Corea del Sur, India, Singapur, Filipinas.
Gelatina comestible.	M	
Cerámica ornamental.	M	Corea del Sur, Taiwán, Brasil.
Hojas de vidrio.	B	
Cristalería con luz.	B	
Cristalería.	B	Taiwán.
Zinc.	B	
Arneses y sillas de montar.	M	Corea del Sur.
Herramientas no-eléctricas.	M	

Calculadoras	B	Brasil, Taiwán, Hong Kong, Singapur.
Cassettes para grabar.	A	Taiwán, Corea del Sur, Singapur.
Rectificadores, inductores y partes.	M	Singapur, Hong Kong.
Artículos electro-térmicos para el hogar.	M	Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong, Singapur.
Bocinas.	B	Taiwán, Corea del Sur.
Aparatos y partes de Televisión.	A	Brasil, Taiwán, Corea del Sur, Singapur.
Capacitores eléctricos.	A	Corea del Sur.
Resistores.	M	
Reguladores de corriente y voltaje.	M	
Tubos electrónicos.	A	Brasil, Singapur.
Circuitos integrados.	M	Taiwán, Corea del Sur, Singapur, Hong Kong.
Otros semi-conductores.	B	Taiwán, Corea del Sur, Singapur, Hong Kong.
Artículos eléctricos y partes.	A	Taiwán, Corea del Sur.
Botes de placer.	B	Taiwán.
Calzado que no sea de goma:		
Mujeres	A	Brasil, Taiwán, Filipinas, India.
Hombres	M	Brasil, Taiwán, Corea del Sur.
Niños	M	Brasil, Taiwán, Corea del Sur.

Pantuflas, etc., de cuero, piel o plástico.	A	Taiwán, Corea del Sur.
Sombreros diversos.	A	Taiwán.
Guantes de Piel.	A	Corea, Filipinas, Hong Kong.
Equipaje de piel y otros.	B	Taiwán, Corea del Sur, Filipinas.
Anteojos, etc.	M	Taiwán, Corea del Sur.
Relojes y piezas.	B	Taiwán, Corea del Sur.
Cintas magnéticas.	B	
Llantas y Tubulares para bicicleta.	M	Taiwán.
Máquinas de juegos.	M	Taiwán, Singapur, Hong Kong.
Ropa de hule o plástico.	A	Taiwán, Corea del Sur.
Partes Manufacturadas de piel.	B	
Ropa de piel.	A	Brasil, Taiwán, Corea del Sur.

A) Representante Comercial de E.U.A.
 B) A los Organismos directamente interesados.
 C) Asociación Comercial.
 D) Empresa.
 E) Sindicato legalizado y reconocido.
 F) Grupo representativo de trabajadores.
 G) Presidente o Representante Comercial de E.U.A.
 H) Comisión de Finanzas del Senado.

CUADRO II

ESQUEMA DE LAS SECCIONES 201 A 203 DE LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR DE 1974 DE EUA.

COMPETENCIA

Comisión Internacional de Comercio.

REQUISITOS DE PETICION.

Constancia de finalidades específicas para la que se pide asistencia a:

- 1o. Vistas a obtener ayuda para compensar efectos Provenientes de las importaciones;
- 2o. Lograr un ajuste ordenado a las condiciones causadas por la competencia que significan las importaciones;
Puede ser:
- 3o. Transferencia de recursos a otros usos;
- 4o. Otras medidas de ajuste a las nuevas condiciones impuestas por la competencia.

COPIA DE PETICION SE TRASMITE. DE

- 1o. Al Representante Comercial de E.U.A.
- 2o. A los Organismos directamente interesados.

FACULTAD PARA EJERCER ACCION O PARA DISPONER INICIACION DE INVESTIGACION.

Asociación Comercial.
Empresa.
Sindicato legalizado y reconocido.
Grupo representativo de trabajadores.
Presidente o Representante Comercial de E.U.A.
Comisión de Finanzas del Senado.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION QUE INICIA LA COMISION

1) Si un artículo se está importando a E.U.A., en cantidades tales que constituyan causa importante de serios perjuicios para la industria nacional productora de un artículo semejante al artículo importado o que compita directamente con el mismo.

Serios perjuicios (copulativos):

- I. Que se paralicen significativamente las instalaciones productivas de la industria
- II. Que un número significativo de firmas sean incapaces de funcionar a un nivel razonable de utilidad;
- III. Que haya desempleo o subempleo significativo en la industria.

2) Si un artículo se está importando a E.U.A., en cantidades tales que amenacen serios perjuicios para la industria nacional productora de un artículo semejante al artículo importado o que compita directamente con el mismo.

Amenaza de perjuicios serios:

- I. Que declinen las ventas.
- II. Que haya inventarios mayores y crecientes.
- III. Que existe tendencia descendiente en la producción, las utilidades, los salarios, y la ocupación (o que haya subempleo creciente) en la industria nacional afectada.

CUADRO III

PRINCIPALES PRODUCTOS MEXICANOS AFECTADOS POR SALVAGUARDIA DE E.UA. EN LOS AÑOS 1975 A 1981

Producto	Iniciación y Núm de Investigación	Situación del Procedimiento
Espárrago (en todas sus formas)	22-VII-75	En la resolución final del día 7-I-76 se rechaza la demanda y no se aplican restricciones.
Calzado	17-IX-75	En la resolución final del día 16-IV-76 se dispuso ayuda de ajuste a la industria doméstica y trabajadores; vigilancia a los niveles de importación para obrar en consecuencia. El Comité de Finanzas del Senado EUA, requirió de la CCI nueva investigación respecto a las importaciones de calzado y con relación a los mismos temas de la anterior. Audiencia: 7-XII-76 Wash.
Camarón	11-XII-75	16 XI-76, preaudiencia. 23-XII-76 CCI resolvió que existe grave daño a la industria doméstica. El 8-II-77. CCI entregó al Presidente, recomendación de imposición de restricciones mediante cuota-arancel durante los 5 años próximos, basado en importaciones de 1974, arancel por encima cuota: 3er. año 40% ad-valorem, 4o. año, 30% y 5o. año, 30%. Importaciones, salvo acuerdos regulatorios de mercado con mayores exportadores. CCI en informe final recomendó ayuda de ajuste industria doméstica. 6-VII-76 en F.R. publicó resolución Presidencial; no se aplicaron restricciones y concedió ayuda de ajuste al Sector Laboral. A petición del Representante Comercial se inició revisión de ayuda de ajuste. 18-V-81.

Aceros Aleados	5-VIII-75	11-VI-79 resolución Presidencial ampliar plazo ayuda de ajuste industria doméstica.
		Cuota global en vigencia para México y otros países que no sean los principales importadores, respecto de hojas y cintas, planchas, barras, herramientas. Última fecha se inició cuota: 14-XII-79. Asimismo, para Japón, C.E.E., Canadá y Suecia, cuota asignada.
Miel	29-I-76 (TA-201-14)	29-VI-76 CCI concluyó investigación recomendando cuota anual de 30 millones de libras, sujetas a pago de arancel de 1c. por libra.
		Cuota se repartiría entre países sugiriendo para México 12 millones, 30-VIII-76 resolución Presidencial, no impuso restricciones a importaciones, pero otorgó ayuda de ajuste trabajadores y empresas. Acuerda investigación mayor sobre importancia despolinización para agricultura E.U.A., F.R. 1-IX-76. Discrepancia entre Presidente y Congreso en relación a la facultad de votar de este último, por lo que se teme sea rechazada la resolución Presidencial.
		Rep. Especial de Administración, Carter señaló que se apoyaría denegación de Ford a aplicar restricciones a la importación. Comité medios y Arbitrios votó en pleno 17-II-77 en pro-ayuda de ajuste resuelta por Presidente, negativamente a restricciones que sugirió CCI. Procedimiento concluido.
Televisores	11-XI-76	CCI, inició investigación importaciones TV a color, blanco y negro. Aud: 11-I-77 Chicago, I 11. y 17-I-77 Washington, D. C. México exportó de enero a nov. de 1976, partes y TV por valor de \$3,342,720 Dlls. 8-III-77 CCI declara que existe daño a la ind. doméstica a causa importaciones. 14-77 CCI recomienda aranceles de un 25% durante 2 años; 20% 2 siguientes años y 15% en el último año.
		19-V-77 Presidente resuelve: industria doméstica TV monocromos no ha sido perjudicada substancialmente por importaciones. Sí lo ha sido la de

**PRINCIPALES PRODUCTOS MEXICANOS AFECTADOS POR SALVAGUARDIA DE E.U.A.
EN LOS AÑOS 1975 A 1981**

<i>Producto</i>	<i>Iniciación y Núm de Investigación</i>	<i>Situación del Procedimiento</i>
		receptores subensamblados policromos, a la que se concederá ayuda de ajuste. En el mismo plano se recuerda negociar un "acuerdo regulatorio de mercado" con Japón. En ciertos casos, cuota asimismo para Taiwán y Corea.
Flores Frescas	12-II-77	CCI inició investigación fijando audiencias San Fco., Calif. 19-IV-77 y Miami, Fla. 14-IV-77. Petición de Growers Division of the Society of American Florists and Ornamental Horticulturists. 1-VIII-77 CCI Informa Presidente que las flores frescas no causan perjuicio a industria doméstica. Caso terminado. Sin restricción.
Sombreros y Viseras	22-II-77	A petición "Empirestate Cloth Hatand Cap Manufacturers Ass". "United Hatters Cap and Millenery Workers International Union" Audiencias N.Y. 17-V-77 y 26-V-77 St. Louis, Mo. 18-VIII-77 CCI informa Presidente importaciones no causan perjuicio ind. doméstica. Caso terminado.
Utensilios de Cocina	4-V-79 (TA-201-39)	Se inició investigación a petición de las firmas. General Housewares Corp. y Terre Haute. Ind., audiencias iniciadas desde 12-VII-79, en Washington, D. C. 9-XI-79. CCI recomienda al Presidente, en base a que el producto causa perjuicio a la industria doméstica, que imponga restricciones. 16-I-80. El Presidente dispuso "ayuda de ajuste" a la industria doméstica, en este artículo valuado sobre 2.25 dólares por libra (Item. 923.60 en relación al item. 654.02).

Confecciones de piel	3-VIII-79 (TA-201-40)	Para años 1980-81, el arancel es de 20c por lb. no excediente 53.3% ad-valorem. Para años 1982-83, arancel de 15c y 10% por lb. respectivamente, no excediendo 53.3%. a tasa, en todos los casos se agregan 35.5% ad-valorem. 26-VI-81. CCI inicia investigación para revisar ayuda de ajuste.
Cierta tipo de pescado	5-IV-79 (TA-201-41)	Investigación de petición de Outerwear and Sportwear Ass. Amalgamated Clothig and Textile Workers Union, Internacional Ladies. Garment Workers Union y Tanners. Council of America, Inc. Audiencia: Nueva York 6-XI-79. El 24-I-80 I.T.C. recomienda y el Presidente determina aplicar ayuda de ajuste a las empresas demandantes. Se inició investigación a petición de Fishermen's Marketing Ass. Wash- ington and The Coast Draggers Ass. Audiencia: Al iniciarse en Seattle, Wash. 14-XI-79. 29-I-80. I.T.C. informó al Presidente que la importación no causa perjuicio grave a la industria doméstica. Investigación concluida.

INDICE DE ABREVIATURAS

- C.C.I. = Comisión de Comercio Internacional.
- I.T.C. = Idem.
- F. R. = Federal Register (Diario Oficial de EUA)
- CEE = Comunidad Económica Europea.

Confecciones
de piel

3-VIII-79
(TA-201-40)

Para años 1980-81, el arancel es de 20c por lb. no excediente 53.3% ad-valorem. Para años 1982-83, arancel de 15c y 10% por lb. respectivamente, no excediendo 53.3%. a tasa, en todos los casos se agregan 35.5% ad-valorem.

26-VI-81. CCI inicia investigación para revisar ayuda de ajuste.

Investigación de petición de Outerwear and Sportwear Ass. Amalgamated Clothig and Textile Workers Union, Internacional Ladies. Garment Workers Union y Tanners. Council of America, Inc.

Audiencia:

Nueva York 6-XI-79. El 24-I-80 I.T.C. recomienda y el Presidente determina aplicar ayuda de ajuste a las empresas demandantes.

Cierto tipo
de pescado

5-IV-79
(TA-201-41)

Se inició investigación a petición de Fishermen's Marketing Ass. Wash- ington and The Coast Draggers Ass.

Audiencia:

Al iniciarse en Seattle, Wash. 14-XI-79. 29-I-80. I.T.C. informó al Presidente que la importación no causa perjuicio grave a la industria doméstica. Investigación concluida.

INDICE DE ABREVIATURAS

C.C.I. = Comisión de Comercio Internacional.

I.T.C. = Idem.

F. R. = Federal Register (Diario Oficial de EUA)

CEE = Comunidad Económica Europea.