

Aspectos jurídicos del Sistema General de Preferencias de Estados Unidos y sus efectos para México

LESLIE ALAN GLICK*
JAVIER MOCTEZUMA BARRAGAN**

EL SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS

El Sistema General de Preferencias (SGP) constituye una excepción al principio básico de reciprocidad y no discriminación, base del comercio internacional de la posguerra. El SGP contrasta con la Cláusula de la Nación más Favorecida (NMF) y la regla de reciprocidad del GATT. El artículo 1 del GATT contiene el principio de la no discriminación, basado en la cláusula incondicional de la NMF, por la cual los países contratantes se comprometen a otorgarse mutuamente y en forma incondicional cualquier favor, privilegio o ventaja que ellos den a productos originados en terceros países, sin esperar ninguna contraprestación. La cláusula de la NMF ha sido la piedra angular de la política comercial de Estados Unidos desde la promulgación de la Ley Arancelaria de 1922.¹

En teoría, cada país que se adhiere a la cláusula incondicional de la NMF debe otorgar las mismas ventajas a todos sus socios comerciales, a efecto de permitirles competir en su mercado de importación. De acuerdo con este principio, cuanto mayor sea el número de países que apliquen dicha cláusula incondicional, mayores serán los beneficios de "ventaja comparativa" de todas las partes interesadas. Según esta

teoría, se logra la maximización del ingreso mundial, pero se ignora el aspecto distributivo. No se consideran las diferencias en ingresos per cápita ni se atienden las recomendaciones de los diversos estudios de desarrollo. Como señala Myrdal, "sería ideal que las naciones fueran iguales; pero de hecho no lo son, y el trato igual resulta inequitativo".²

A fin de estar en posibilidades de realizar sus programas de preferencias y debido a que el SGP contradice principios del GATT, los países integrantes de este Acuerdo solicitaron diez años de plazo. Durante ese período no se les aplicaría el artículo 1 del GATT, en lo concerniente al sistema de preferencias. Una vez otorgada la excepción, los países desarrollados, incluyendo a Estados Unidos, iniciaron la marcha de sus SGP de la siguiente manera: los países de la CEE lo hicieron el 1 de julio de 1971; Japón en agosto y Noruega antes de que terminara el año. Dinamarca, Finlandia, Irlanda, Nueva Zelandia, Suecia y el Reino Unido comenzaron en enero de 1972. Austria introdujo su sistema en enero de 1974 y, por último, Estados Unidos lo implantó en julio de 1976.³ También los países socialistas desarrollados aplicaron medidas preferenciales a favor de las naciones subdesarrolladas.

Las características principales del SGP son las siguientes:

1) Entre los países subdesarrollados se incluyen esencial-

2. G. Myrdal, *An International Economy, Problems and Prospects*, Nueva York, 1956, p. 291.

3. UNCTAD, "Report of the Special Committee on Preferences", sexta sesión, ONU, Doc. TD/B/C.5 (VI), 1974, p. 4.

* Abogado postulante, especialista en comercio internacional, Washington, D.C.

** Abogado postulante, especialista en derecho internacional, México, D.F.

1. Fordney-McCumber Tariff Act, Publicación Legislativa núm. 67-318, 42 statute 858, 1922.

mente todos los latinoamericanos, africanos, asiáticos y del Pacífico en proceso de desarrollo. Algunos estados (Portugal, Turquía, Rumania e Israel), que originalmente no fueron incluidos en los diversos sistemas de tarifas preferenciales, ahora ya participan en un buen número de programas de países donantes. Bulgaria ha sido también incluida en la mayoría de los programas, con excepción de los de Estados Unidos y la Comunidad Europea. La República Popular China participa como beneficiaria en los esquemas de preferencias de Austria, Australia, Canadá, la Comunidad Europea, Finlandia, Nueva Zelandia, Noruega, Suecia, Suiza y Japón. Países como Grecia y España también son beneficiarios de algunos sistemas.

2) La mayoría de los programas incluye un número muy selecto de productos agrícolas y pesqueros.

3) Buena parte de los países que han implantado sistemas de preferencias incluye en ellos una gran variedad de productos industriales; sin embargo, generalmente se excluyen los textiles y otros productos de importación sensible, o bien se les imponen límites muy estrictos. Los programas de la CEE abarcan el mayor número de productos.

4) Todos los sistemas contienen mecanismos de salvaguardia. Los de la Comunidad Europea y Japón imponen límites al valor del comercio sujeto al sistema de preferencias, con objeto de limitar la importación de productos sensibles. El comercio que exceda del límite tendrá que pagar los derechos que correspondan según la cláusula de la NMF. El SGP de Estados Unidos, como se verá más adelante, contiene la fórmula de "necesidad competitiva". Esta se concibió para beneficiar a las naciones subdesarrolladas según adquieran competitividad en productos específicos, así como para proteger en alguna medida a la industria nacional. El programa estadounidense tiene un procedimiento para solicitar la adición o eliminación de productos de las listas del SGP. Los otros programas también poseen mecanismos para añadir productos y procedimientos para eliminar otros cuya importación resulte sensible para la economía del país importador.

5) Todo programa contiene reglas de origen para asegurar que los beneficios del SGP favorezcan a los países subdesarrollados.⁴

EL SGP EN ESTADOS UNIDOS

La excepción provisional de diez años que se mencionó en el apartado anterior permitió a Estados Unidos establecer un SGP sin violar el principio de la "nación más favorecida", al cual se adhiere firmemente.

Este país respaldó la resolución adoptada en favor del establecimiento de sistemas preferenciales en la Segunda Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, celebrada en Nueva Delhi en 1968.

Pese a su definida posición favorable al establecimiento del SGP y la remoción de los impedimentos jurídicos

4. *Report to the Congress on the First Five Years' Operation of the U.S. Generalized System of Preferences*, H.R., 1980, p. 5 (en lo sucesivo "Informe del Presidente").

internacionales enmarcados en el convenio constitutivo del GATT, de hecho Estados Unidos no adoptó un sistema de preferencias sino hasta que promulgó la Ley de Comercio de 1974. Cuando el programa entró en vigor el 1 de enero de 1976, ya otros 22 países habían instaurado programas de preferencias.⁵

Queda fuera del alcance de este artículo describir en detalle las circunstancias y hechos que condujeron a la promulgación de la Ley de Comercio de 1974; sin embargo, es conveniente tratar el tema relativo a la aprobación de las normas que integran el SGP estadounidense.

Podría parecer excesivo el tiempo transcurrido desde 1971, año en que se otorgó la exención del GATT,⁶ hasta 1974, año de la aprobación del SGP. No lo es si se considera que a principios del decenio de los setenta se revisaron las disposiciones legales relativas al comercio de Estados Unidos. Desde la expedición de la Ley de Expansión del Comercio, de 1962, no se había legislado de manera importante sobre el tema. Las medidas en materia monetaria y comercial adoptadas en 1971, como respuesta al considerable déficit de comercio del país, marcaron un punto decisivo en la política de Estados Unidos en esa materia y estimularon el deseo de legislar al respecto en forma comprensiva. El SGP se propuso, en efecto, en la malograda Ley de Reforma Comercial de 1973, presentada como iniciativa de ley ante la Cámara de Representantes de Estados Unidos en ese mismo año, con el número H.R. 10710. La referida iniciativa contenía propuestas para establecer un SGP básicamente similar al sistema que al fin se adoptó en la Ley de Comercio de 1974.⁷ La iniciativa de ley de 1973, además de tener un carácter histórico, arroja alguna luz sobre los motivos de Estados Unidos para proponerla. El informe del Comité de Procedimientos de la Cámara de Representantes señaló: "uno de los propósitos fundamentales del Sistema General de Preferencias es proporcionar una alternativa a la multiplicación de aranceles especiales preferentes entre la Comunidad Europea y los países en desarrollo del Africa y de las inmediaciones del Mediterráneo, los que con frecuencia entrañan preferencias 'invertidas' discriminatorias de las exportaciones de Estados Unidos y otros terceros países."⁸

Una de las disposiciones de la Ley de Comercio de 1973, aprobada con ciertas modificaciones y adoptada en la Ley de Comercio de 1974, fue la estipulación que prohíbe al Presidente considerar a un país elegible para el SGP si éste brinda trato preferente a productos de otros países desarrollados y no a Estados Unidos, salvo los que hubieren de eliminarse para el

5. 19 United States Code 2461, 1976. El SGP estadounidense fue constituido mediante el Decreto Presidencial núm. 1188840, *Federal Register* 55276, de 24 de noviembre de 1975.

6. Aunque la exención del GATT en 1971 facilitó la decisión estadounidense de adoptar un SGP, en realidad Estados Unidos podría haber iniciado dicho sistema aun antes de 1977, obteniendo una exención a su compromiso de no discriminar, en términos de la cláusula de la NMF y del acuerdo del GATT, al conceder aranceles preferenciales a naciones en desarrollo. Esto fue exactamente lo que hizo Australia en 1966. El mismo Estados Unidos había solicitado (y se le había concedido) una exención de conformidad con el Artículo I, para establecer en 1975 el Convenio sobre Vehículos Automotores Estados Unidos-Canadá, que fue de preferencia geográfica limitada.

7. Véase la iniciativa H.R. 10710.

8. *Report of the Committee of Ways and Means on the Trade Reform Act of 1973*, H.R. 93-571, XCIII Legislatura, primera sesión, 10 de octubre de 1973, p. 84.

1 de enero de 1976. Por tanto, el SGP representó una presión importante para ciertos países en desarrollo a fin de que cambiaran sus planes preferentes de comercio con otros países desarrollados porque afectaban adversamente a Estados Unidos.⁹

Los propósitos declarados del SGP, sin embargo, no eran sólo los de proteger los intereses de Estados Unidos, sino también coadyuvar al desarrollo de las naciones del Tercer Mundo.

El último de los 15 propósitos enumerados en la Ley de Comercio de 1974 es el siguiente:

“Autorizar al Presidente para conceder preferencias arancelarias a las exportaciones de los países menos desarrollados, a fin de estimular la diversificación económica y fomentar las exportaciones del mundo en desarrollo”.¹⁰

OPERACION DEL SGP DE ESTADOS UNIDOS

Cuando se instauró el SGP estadounidense, en 1976, existían 98 países y 38 territorios elegibles. Esta lista se ha modificado varias veces. La enumeración completa a la fecha de este artículo se presenta en el apéndice A. Entre los recientemente incluidos están Ecuador, Indonesia y Venezuela, excluidos con anterioridad por ser miembros de la OPEP.¹¹ Por otra parte, varios países han sido eliminados de la lista de beneficiarios del SGP por diversas razones. Por ejemplo, en marzo de 1980 Etiopía fue excluida porque no dio los pasos necesarios para compensar a ciudadanos y empresas estadounidenses por la pérdida de propiedades nacionalizadas.¹² A pesar de que Estados Unidos reconoce a la República Popular China como país en desarrollo y pese a que la Comunidad Europea y otros ocho países la incluyen en sus sistemas de preferencias, el primero no la considera elegible.¹³ En noviembre de 1980 había 140 países en desarrollo y territorios elegibles para el SGP. En 1979, un total de importaciones con valor de 6 300 millones de dólares recibió franquicias conforme al SGP. El valor de estos derechos no cobrados por Estados Unidos se estimó en 565 millones de dólares.¹⁴

El SGP se concede actualmente a 2 800 partidas de arancel, de las cuales la mayoría son artículos manufacturados o semi-manufacturados. Como se verá en detalle, ciertos artículos se excluyen automáticamente del tratamiento preferencial si son considerados sensibles.¹⁵

Países elegibles

La Ley de Comercio de 1974 estipula que “los países en desarrollo beneficiarios” son elegibles para recibir los beneficios del SGP.

9. *Ibid.*, 502 (b) (3).

10. Véase la Ley de Comercio de 1979, apartado 1111 (a). Esta disposición también permite a Estados Unidos excluir del SGP a un país elegible si éste interrumpe o concluye la entrega de petróleo o productos derivados del petróleo a aquél.

11. “Informe del Presidente”, p. 17.

12. Ley de Comercio de 1974, apartado 502 (b) (4).

13. “Informe del Presidente”, p. 16.

14. Comptroller General, *Report to Congress*, ID-81-10, 6 de noviembre de 1980, p. 1 (en lo sucesivo “Informe GAO”).

15. Ley de Comercio de 1974, apartado 502 (b) (5).

Se define a los países en desarrollo beneficiarios como “cualquier país designado por el Presidente mediante decreto”. Sin embargo, antes de tal designación, el Presidente debe notificar al Congreso su intención. La palabra país “incluye no solamente a naciones extranjeras, sino también a cualquier territorio o posesión de ultramar de un Estado extranjero, así como a los miembros de uniones aduanales o asociaciones de libre comercio”.¹⁶ A ciertos estados se les declara específicamente no elegibles como beneficiarios. Entre ellos se encuentra la mayoría de las naciones occidentales industrializadas y algunas del bloque comunista, así como Japón y Australia. Sin embargo, ciertos países socialistas son elegibles si reciben tratamiento de nación más favorecida en Estados Unidos, si son miembros del GATT y si “no están dominados o controlados por el comunismo internacional”.¹⁷

Están también excluidos como beneficiarios del SGP los países de la OPEP o los que formen parte de convenios internacionales cuyo objeto sea retener recursos vitales fuera del comercio internacional o que tiendan a aumentar los precios de dichos artículos a niveles desmesurados, provocando con ello serios perjuicios a la economía mundial.

La Ley de Comercio de 1979 cambió esta disposición para permitir el tratamiento preferencial a los países de la OPEP que celebraran un convenio bilateral de carácter comercial con Estados Unidos antes del 1 de enero de 1980. Únicamente Indonesia, Ecuador y Venezuela lograron ser elegibles; México, en caso de que se uniera a la OPEP, podría buscar una ampliación de esta disposición a fin de que se les permitiese celebrar un convenio bilateral de comercio.¹⁸

También han quedado excluidos del SGP estadounidense todos los países que dan trato preferente a productos de países desarrollados distintos de Estados Unidos, lo cual tiene o puede llegar a tener un fuerte efecto adverso en el comercio de éste. Por ejemplo, a Portugal se le negó originalmente su inclusión en el SGP porque otorgaba preferencias arancelarias a los productos provenientes de la CEE, en detrimento de los estadounidenses. Sin embargo, en marzo de 1976 Portugal convino en revocar estas preferencias, constituyéndose así como país beneficiario del SGP en octubre de 1976.

El trato preferente no puede concederse a un país que ha nacionalizado, expropiado o adquirido de alguna otra manera el control de propiedades pertenecientes a ciudadanos o empresas de Estados Unidos (incluyendo impuestos restrictivos o condiciones que tienen el efecto de expropiar propiedades estadounidenses), a no ser que el Presidente decida que se ha otorgado o se otorgará una pronta, adecuada y efectiva compensación, que se efectúen negociaciones de buena fe o que la disputa se haya turnado a los foros internacionales. En septiembre de 1979, Estados Unidos eliminó a Etiopía del SGP siguiendo esta disposición. Según otra norma, de interés especial para México, el SGP se negará a un país que “no adopte las medidas necesarias para cooperar con Estados Unidos a fin

16. *Ibid.*

17. *Ibid.*, 502 (b) (1). Por ejemplo, Yugoslavia es elegible para disfrutar de preferencias estadounidenses por considerársela fuera de la esfera soviética.

18. *Ibid.*, 502 (b) (3).

de evitar la entrada ilegal de drogas y otros narcóticos a Estados Unidos". Finalmente, también quedan fuera del SGP los países que no reconozcan las decisiones o juicios arbitrales en favor de Estados Unidos. En el caso de las naciones excluidas en virtud de haber expropiado propiedades de Estados Unidos, de no haber cooperado en el control de drogas o de no haber acatado el fallo de un juicio arbitral, el Presidente estadounidense tiene la facultad de permitir el tratamiento preferencial si juzga que esto es en el mejor interés económico de Estados Unidos.

Entre los criterios generales del Presidente para decidir si un país debe o no considerarse elegible para el SGP, se cuentan los siguientes:

- a] El deseo de ese país de pertenecer al Sistema.
- b] El nivel de su desarrollo económico, tomando en cuenta el producto nacional bruto per cápita y el nivel de vida.
- c] Si algún otro país desarrollado le ha concedido el trato preferencial.
- d] El valor o costo de los materiales producidos en el país exportador beneficiario. Específicamente, que los costos directos de las operaciones de elaboración efectuadas en el país exportador beneficiario sean no menores de 35% del valor de dicho artículo en el momento de entrar al territorio de Estados Unidos.¹⁹

Es importante hacer notar que ese 35% no es un porcentaje del costo total del producto en el país de origen, sino de su valor en Estados Unidos para fines aduanales en el momento de su ingreso. Por tanto, el exportador debe conocer el método de tasación del producto en Estados Unidos, a fin de determinar esta cifra.²⁰ Esto a menudo resulta difícil, sobre todo si el producto no se había exportado con anterioridad, lo que representa un obstáculo para muchos exportadores.²¹ También es difícil calcular dichos costos en el caso de gran número de productos pequeños, fabricados con procedimientos conexos, tales como partes de repuesto para máquinas. En 1979 México sugirió que se permitiese a los exportadores calcular los costos por familia de productos si cada componente de ésta tiene costos similares.²²

Otro problema es establecer qué elementos pueden usarse para definir el contenido local. Por ejemplo, no se pueden incluir muchos gastos indirectos de administración. En 1978, un grupo de expertos latinoamericanos reunidos para discutir el SGP sugirió que estas reglas se hicieran más flexibles para incluir algunos de dichos gastos.²³

Un aspecto singularmente complicado de la regla de origen

19. Entre los 121 países incluidos en el SGP, México ocupaba el trigésimo lugar en 1978, con un PNB per cápita de 1 285 dólares. "Informe del Presidente", p. 183.

20. Ley de Comercio de 1974, 502 (c).

21. *Ibid.*, 303 (b) (2).

22. Un funcionario mexicano informó a las autoridades estadounidenses que el problema de determinar el valor del producto ha desanimado tanto a gran número de exportadores de su país, que ya no pretenden los beneficios del SGP. Véase el "Informe GAO", p. 32.

23. *Ibid.*, p. 31.

local comprende el punto de la "transformación considerable". Según esta regla, los materiales importados que tienen su origen en otro país pueden considerarse parte del requisito de 35% de valor local, si han sido considerablemente transformados en un producto nuevo y diferente después de su elaboración.²⁴ No es posible definir en todos los casos lo que constituye una transformación considerable. La Aduana de Estados Unidos ha adoptado el criterio siguiente: la transformación considerable ocurre cuando se produce un artículo de comercio "nuevo y diferente, con nuevos y diferentes usos y un nombre nuevo y diferente". Dos fallos del Servicio de Aduanas respecto de productos de México ilustran la forma en que se interpreta esta regla. Un caso comprende puertas de madera y madera aserrada, en forma de tablas de distintas longitudes, que se importaron de Estados Unidos. En México se elaboraron carriles, entrepaños y molduras y se armaron puertas para exportarlas al país del norte. La Aduana resolvió que los componentes de las puertas se habían transformado considerablemente. Sin embargo, en otro caso, relativo a tapas y pitones de plástico (en México se mezclaron gránulos de resina de plástico importados de Estados Unidos en un tambor con colorantes secos y, mediante tratamiento de presión y calor, se convirtieron en tapas y pitones), la Aduana encontró que no había transformación considerable de los gránulos de plástico importados porque no había artículos intermedios o materiales que permitieran establecerla. Por tanto, la existencia de un proceso de transformación de dos pasos (madera a entrepaños y molduras a puertas) pareció ser decisiva para convencer a la Aduana de que hubo una transformación considerable.

Si algo se puede decir con relación a la regla de 35% de origen local, y en particular acerca de la regla de transformación considerable, es que ambas han causado incertidumbre entre los posibles beneficiarios del SGP. Afortunadamente, un presunto importador puede tratar de obtener una opinión preliminar de la Administración de la Aduana de Estados Unidos respecto de estos problemas y consultar con un abogado estadounidense especializado en estos asuntos, con objeto de ahorrar tiempo y dinero en el futuro.

Un cambio con frecuencia planteado es el de permitir que un beneficiario del SGP incluya en sus cálculos de contenido local, de conformidad con la regla de 35%, materiales obtenidos en Estados Unidos. La llamada regla del país "donador" existe ahora en un buen número de estados, tales como Australia, Canadá, Japón y Nueva Zelandia. La razón detrás de esta regla es que el uso de las materias primas de un país "donador" por el país beneficiario es provechoso para ambos y no debe impedirse mediante la aplicación mecánica de la regla de origen local.

Por ejemplo, para fabricar ciertos productos México acaso necesite materia prima o piezas que sólo se consiguen en Estados Unidos. Estos materiales podrían constituir de 40 a 50 por ciento del valor de las mercancías. Negarle a este producto el trato preferencial por razón de sus componentes estadounidenses tiene un efecto indebidamente fuerte para ambos, los exportadores mexicanos y los productores de materias primas y fabricantes de piezas estadounidenses. La "American States Staff" estudió este asunto y propuso que el Gobierno es-

24. *Ibid.*, p. 32.

tadounidense adopte una regla de país donador y aumente el porcentaje de origen local a 50 por ciento.²⁵

Regla de consignación directa

La Sección 503 (b) (1) también requiere que el artículo se importe directamente del país beneficiario al territorio de Estados Unidos. Con esta regla se pretende evitar la alteración de las mercancías en tránsito. Esto significa que las mercancías no pueden pasar por otro país en su tránsito hacia Estados Unidos, a no ser que la documentación señale a este país como destino final. Las mercancías pueden pasar por zonas de libre comercio pero sólo para su clasificación o empaque, mas no para alguna elaboración adicional. No se permite "contingencia de desviación" alguna hacia otros países; el propósito del trasbordo debe ser sólo para efectos de transporte y no en busca de comprador. Un estudio publicado por la UNCTAD en 1979 mostró que Estados Unidos es el único país, entre los que tienen un sistema preferencial, que exige que el destino final de las mercancías importadas conforme al SGP se declare en el momento de la exportación. Algunos países, como Australia, han abandonado por completo el requisito de embarque directo.²⁶

Artículos de importación sensible

Ciertos productos no son elegibles para el SGP porque se consideran de "importación sensible". Entre éstos se cuentan los textiles y las prendas de vestir que estén sujetos a convenios textiles; los relojes; ciertos artículos de acero; algunos de calzado, y cualquier otro que el Presidente considere de importación sensible. Esto incluye productos cuya importación está regida por otras leyes comerciales de Estados Unidos.²⁷ Por ejemplo, los artículos de cocina mexicanos estaban sujetos a una acción legal, según la Sección 203 de la Ley de Comercio de 1974 (conocida como la "cláusula de escape") y, por tanto, dejaron automáticamente de ser elegibles para el SGP.²⁸

Limitaciones o tratamiento preferente

El acceso de cualquier producto al SGP tiene dos límites principales, conocidos generalmente como los límites de la necesidad competitiva. Estos producen automáticamente su efecto cuando:

a] las exportaciones de cierto producto de un país como México, por ejemplo, exceden de 50% del total de las importaciones de ese producto a Estados Unidos, o

b] las importaciones de un producto determinado exceden cierto valor fijado en dólares; esta cantidad se señala en relación con el PNB.

La Ley de Comercio de 1979 añadió una nueva disposición a estas limitaciones que es benéfica para los pequeños exportadores. Se conoce informalmente como la *regla de mínimos* y autoriza al Presidente a permitir que determinado artículo siga exento de impuestos conforme al SGP, aun cuando las ex-

portaciones de un país excedan 50% del total de los requerimientos de Estados Unidos de ese producto, si la suma del total de las importaciones no es significativa. La cantidad se fijó en un millón de dólares en 1980 y cambiará cada año en proporción directa al PNB.²⁹

Conforme aumente el PNB cada año, la cantidad estipulada subirá también. Esta excepción es muy importante para países como México, pues algún producto específico puede ser, si no el único, sí un destacado bien de exportación y por tanto siempre excedería el límite de 50%; mas si las ventas no son bastante significativas, el acceso al SGP aún se puede conservar.³⁰ En 1979, por ejemplo, México surtió 98% de las colecciones de Bruselas enviadas a Estados Unidos, pero el valor total fue de apenas 882 000 dólares; aunque esto sucedió antes de que la nueva disposición entrara en vigor, es un ejemplo que muestra cómo la cláusula de mínimos puede beneficiar a los pequeños exportadores.

Sin embargo, México ha sido por lo general uno de los países más afectados por las limitaciones de la necesidad competitiva. Por ejemplo, en 1979 se excluyeron del SGP mercancías valoradas en 833 920 144 dólares, debido a tales limitaciones. Esto representó 43% de todas las exportaciones mexicanas elegibles para dicho sistema. A México se le excluyeron más mercancías conforme a esta disposición que a cualquier otro país, excepto Hong Kong. Además, el porcentaje excluido es considerablemente mayor que el de Taiwan, el principal beneficiario del SGP, pues a éste sólo le excluyeron 25% de sus productos elegibles, aproximadamente. Por tanto, México podría, con justificación, afirmar que ha sido sometido a mayor número de restricciones en el sistema preferencial estadounidense que cualquier otro país en desarrollo. Durante 1979 el porcentaje de las importaciones de Estados Unidos procedentes de México que recibieron tratamiento preferencial representó 21.4% del valor total; 43.3% de los productos elegibles no recibió el beneficio previsto, debido a que el valor importado superó el límite de la necesidad competitiva. En el apéndice B se incluyen los productos de México que no participaron en el SGP debido a estas limitaciones, vigentes desde el 31 de marzo de 1981.³¹

La exclusión del SGP debido a la necesidad competitiva no es permanente. Un producto puede volver a ser elegido al siguiente año y un exportador puede, en principio, mantener su participación en el sistema mediante la vigilancia y limitación de sus exportaciones. Por ejemplo, un exportador mexicano, por mediación de un abogado estadounidense especializado en asuntos de comercio, puede investigar en noviembre qué porcentaje del producto se espera que provenga de México y cuál es el valor total de los primeros diez meses del año. Si aquél se acerca a 50% (o a mil millones de dólares) puede sencillamente dejar de exportar o reducir sus embarques durante el resto del año para no perder su acceso al SGP. Desafortunadamente, muy pocos exportadores en México y en otros países prestan atención a esta vigilancia de importaciones, la cual es sencilla y poco costosa. Si un producto excede los límites y es suprimido, será elegible para reincorporarse si al año siguiente está

25. *Ibid.*, p. 34.

26. *Ibid.*, pp. 35-36.

27. Ley de Comercio de 1974, 503 (c) (1).

28. Véase *USITC Investigation of Non-Electric Cookware*, United States International Trade Commission, Pub. núm. 1008, noviembre de 1979.

29. Ley de Comercio de 1979, 1111 (a); 19 United States Code 2464.

30. "Informe del Presidente", p. 176.

31. *Ibid.*, p. 180.

por debajo de los límites.³² Esto provoca altibajos ya que, cuando un producto pierde el acceso, las importaciones por lo general bajan más allá de los límites; cuando se recupera el tratamiento preferencial, pueden subir más allá del límite. Tal es lo que ha ocurrido en el muy divulgado caso de los carros de ferrocarril que México exporta a Estados Unidos. Como el ancho de vía de los ferrocarriles de este país sólo es compatible con los de México y Canadá, un gran porcentaje de las importaciones estadounidenses de carros de ferrocarril procede de la República Mexicana. Esto beneficia a los ferrocarriles de Estados Unidos, que con frecuencia no pueden adquirir suficientes carros en el mercado interno. Los carros mexicanos exceden los límites de la necesidad competitiva y han sido retirados del SGP en ciertos años, para ser elegidos de nuevo al año siguiente.³³

Una propuesta para cambiar el SGP consiste en disminuir los límites de las necesidades competitivas aplicables a países más desarrollados y elevar los correspondientes a los países más pobres. Así, por ejemplo, México sería eliminado del SGP si sus exportaciones de un producto excedieran de 50%, pero Haití no sería eliminado a menos que sus exportaciones de un solo producto sobrepasaran 70% de las importaciones de Estados Unidos. De esta manera, un país monoprodutor que carezca de variedad en sus industrias se vería menos afectado que países más avanzados. Tal proposición, por supuesto, sería discriminatoria para los exportadores de productos idénticos desde países más desarrollados, tales como México.

CAMBIOS PROPUESTOS AL SGP

Según se indicó, en abril de 1980 el Presidente de Estados Unidos presentó un informe al Congreso de su país sobre los primeros cinco años de operación del SGP. En dicho informe se hicieron varias recomendaciones. La más importante es la relativa a la graduación de los beneficios. La graduación se refiere al desplazamiento o eventual eliminación de los beneficios del SGP para los países en desarrollo más adelantados económicamente. En estos países se incluiría a México, Taiwán, Hong Kong, Corea y Brasil, los mayores beneficiarios del SGP. El objeto de la graduación, según el Gobierno estadounidense, es liberalizar los regímenes de comercio de países en desarrollo cuyas exportaciones han estado creciendo, mediante la eliminación del trato preferencial y forzarlos a buscar concesiones arancelarias por medio de negociaciones bilaterales. La graduación representa, al mismo tiempo, una oportunidad para los países menos desarrollados de aumentar sus mercados de exportación. Naturalmente, desde el punto de vista de México y de otros países más desarrollados que perderían beneficios, la graduación es esencialmente un método de penalizarlos por su éxito en hacer exactamente lo que el SGP planteó en su origen: alentar más sus exportaciones a Estados Unidos y favorecer el desarrollo de sus industrias y la utilización de recursos locales.

Según el informe del Presidente, Estados Unidos no podía iniciar unilateralmente una política de graduación sin apoyarse en el consenso internacional de sus socios comerciales por me-

diación de organizaciones tales como el GATT, la OCDE y la UNCTAD. Asimismo, mediante la consulta del informe del Ejecutivo, los testimonios de los representantes comerciales del Presidente y las declaraciones públicas relacionadas con la revisión del SGP, en 1980 se aclara que la autoridad del Presidente para "retirar, suspender o limitar la concesión de exenciones impositivas" se usará para limitar las ventajas a los países beneficiarios más desarrollados en los productos en que se han mostrado competitivos, a fin de dar mayores oportunidades a países menos desarrollados y menos competitivos. Al llevar a cabo estos cambios, el Presidente tomará en cuenta tres criterios más:

- 1) el nivel de desarrollo de los beneficiarios;
- 2) la posición competitiva del país o países de que se trate, con relación a ese producto en particular, y
- 3) el interés económico de Estados Unidos en general.

Esta autoridad se ejercerá tanto para aumentar como para disminuir productos. También se reintegrarán otros, excluidos con anterioridad como resultado de las limitaciones de la necesidad competitiva. Lo que esto significa para los países como México es que, aunque sigan participando en general en el SGP, sus productos, en lo particular, al ser sujetos a revisión, se juzgarán con una norma diferente a la de los países menos desarrollados, teniendo dichos productos mayores probabilidades de perder y menores de obtener la designación y los beneficios del SGP. También, el programa de graduación significará un esfuerzo especial por parte de Estados Unidos para incluir en el SGP ciertos artículos de interés particular para los países menos desarrollados, por ejemplo, las artesanías.

Algunos grupos de interés y miembros del Congreso han propuesto cambios más drásticos al SGP. Por lo menos tres han sido las iniciativas presentadas a la Cámara en el anterior período de sesiones. Todas ellas contienen modificaciones que van más allá de la propuesta presidencial.³⁴

La Federación Americana del Congreso del Trabajo y de las Organizaciones Industriales, portavoz nacional de la mayoría de los sindicatos, tiene quizá la posición más extremista, pues exige la cancelación total del SGP.³⁵ Uno de los argumentos fundamentales de esta posición consiste en que casi 75% de los beneficios del programa corresponde a sólo cinco países (entre los cuales se encuentra México). Pese a que resulte remoto el fin del SGP, gran parte de los cambios propuestos en el Congreso tienen buenas posibilidades de ser aprobados. Estos cambios reciben particularmente el apoyo del movimiento obrero organizado; sin embargo, el Representante de Comercio del Presidente se opone a ellos, pues considera que se deben dar en ejercicio de la autoridad que en materia comercial tiene el Ejecutivo y no acepta que el Poder Legislativo le imponga restricciones. También argumenta que los cambios del SGP podrían resultar indeseables desde el punto de vista políti-

34. Iniciativas núms. S. 3165 y S. 3166, presentadas por el senador John Chaffee, y la núm. S. 3201, presentada por los senadores John Heinz y Daniel Moynihan.

35. Véase, a manera de ejemplo, el testimonio de Rudolf Oswald, director del Departamento de Investigaciones Económicas de la AFL-CIO, ante el Comité de Finanzas del Senado de Estados Unidos, el 25 de noviembre de 1980.

32. *Ibid.*, p. 70.

33. Véase la carta del Representante para Asuntos Comerciales, fechada 9 de septiembre de 1980, dirigida a la Oficina del Contralor General. Apéndice III, "Informe GAO".

co.³⁶ Por ejemplo, en la iniciativa núm. 3165 del Senado se propone restringir la autoridad del Presidente para otorgar preferencias, suplantándola por nuevos mecanismos que otorgarían dichas preferencias con base en el desarrollo de la nación beneficiaria y en su correspondiente efecto en el mercado de Estados Unidos. Podrían aprobarse algunas otras restricciones, tales como eliminar del SGP a los países cuyo comercio con Estados Unidos sea favorable en el renglón de productos manufacturados, y vincular dichas preferencias al desarrollo de la industria manufacturera estadounidense. En estas iniciativas se incluyen normas relativas "a la terminación por causas de emergencia" del SGP, lo que se determinaría en un plazo de 30 días a partir de la presentación de la solicitud.

Obviamente, la graduación no puede beneficiar a México. De hecho podría representar un serio retroceso en los logros que ha obtenido en el SGP. Es menester que el Gobierno mexicano se oponga tajantemente a esta nueva política de graduación, haciendo hincapié en que esta medida iría en contra del principio que originó el programa de preferencias y de la posición estadounidense que busca mantener un sistema de comercio internacional basado en las normas existentes. El Gobierno de México ha señalado que no obstante que el país tiene un proceso de desarrollo acelerado, aún se enfrenta a "serios problemas de pobreza y desempleo, problemas que se empiezan a solucionar por diversos medios, entre los que se encuentra el comercio".³⁷ El Gobierno de México también ha hecho hincapié en que la OEA se opuso a la graduación durante la XV Reunión de la Comisión Especial de Consulta y Negociación, celebrada en Santiago de Chile. Dicho Gobierno ha apuntado correctamente que el programa estadounidense posee ya un mecanismo de exclusión de los productos competitivos de cualquier nación beneficiaria, mediante la aplicación del límite de la necesidad competitiva. Esta fórmula ha dado como resultado la exclusión anual de una gran variedad de productos mexicanos, lo que brinda la oportunidad a otros países menos desarrollados de introducir sus artículos en el mercado de Estados Unidos.

Desde el punto de vista de México, obviamente el sistema de graduación es inaceptable. Sin embargo, la iniciativa del Ejecutivo estadounidense que acoge la política de graduación no es tan perjudicial para los intereses mexicanos como las diversas propuestas de los representantes de la industria y los sindicatos norteamericanos, presentadas durante recientes audiencias en el Congreso. Tampoco se considera tan radical la política de graduación del Presidente de Estados Unidos como las iniciativas que en esta materia están pendientes de discusión en el Congreso de ese país.

El Presidente conoce, al menos, las consecuencias políticas que podrían sobrevenir si se elimina algún país subdesarrollado del SGP, máxime si esa nación se considera aliada de Estados Unidos y su estabilidad económica y política es de gran interés para ambos países. No obstante, el Gobierno mexicano debe asumir una actitud más activa en las negociaciones con su vecino septentrional sobre los efectos que la

graduación puede tener en contra de México.³⁸ Este tema debe ser importante en la agenda de conversaciones bilaterales que se celebren entre ambos países, aunque en el pasado el Gobierno de México no le haya dado la debida prioridad. Sin embargo, si se desea continuar disfrutando los beneficios del programa en el futuro, es imperativo que lo considere, en especial durante las próximas negociaciones.³⁹

BENEFICIOS PARA MEXICO

México ha logrado beneficios importantes durante los cinco primeros años de aplicación del programa preferencial. El valor de los productos mexicanos exportados a Estados Unidos con franquicia se elevó de 253.5 millones a 546 millones de dólares de 1976 a 1979. Sin embargo, la parte de esas exportaciones que recibió preferencias arancelarias durante ese período decreció de 7 a 6 por ciento, debido al gran incremento de las ventas de productos mexicanos al país del norte. El valor de los productos mexicanos excluidos del SGP en virtud del límite de la necesidad competitiva aumentó de 425 millones de dólares a 834 millones en el mismo período. Esto representó un declive de 12 a 9 por ciento del valor total de las exportaciones. Como se puede observar fácilmente, el valor de los productos excluidos es 153% mayor que el de los bienes que reciben tratamiento preferencial. No obstante, los beneficios que obtuvo México fueron significativamente mayores que los recibidos por otros países occidentales en vías de desarrollo.⁴⁰

Enseguida se enlistan los beneficios recibidos por algunos países latinoamericanos en 1979, comparados con los de México (cifras en millones de dólares):

	<i>Valor de los productos con franquicia, conforme al SGP</i>	<i>Valor de los productos excluidos por la necesidad competitiva</i>
México	546	834
Brasil	545	354
Argentina	101	65
Perú	91	89
Chile	70	156
Honduras	50	1.8
Colombia	41	4
Guatemala	32	0.6
Costa Rica	15	29
Nicaragua	3	19
Panamá	3	32

La parte de las importaciones procedentes de México incluidas en el SGP estadounidense representa 9% del total. De la totalidad de los productos excluidos por la limitación de la necesidad competitiva, más de 21% corresponde a México. Una cifra más significativa es la cantidad total de productos elegibles para el SGP (la suma de los bienes que reciben franquicias, más los excluidos por la necesidad competitiva, más otros que por alguna razón pagan derechos; por ejemplo, si no satisfacen el requisito de 35% de valor agregado o carecen de la documentación correspondiente). La cifra total de importaciones elegibles procedentes de

36. Véase el testimonio de Doral S. Cooper ante el Comité de Finanzas del Senado estadounidense, el 25 de noviembre de 1980.

37. Carta del Gobierno mexicano al Representante para Asuntos Comerciales de Estados Unidos el 1 de octubre de 1980.

38. *Ibid.*

39. *Ibid.*

40. *Ibid.*

México fue de 1 927 403 402 dólares en 1979; esta cantidad, con excepción de la de Taiwan, excede a la de cualquier otro país en el mundo. Otro dato interesante es el de los productos mexicanos elegibles que son excluidos del SGP por razones distintas del límite de la necesidad competitiva: 547 millones de dólares en 1979. Esta cantidad es la mayor de todos los países y representa casi el doble de la correspondiente a Taiwan, pese a que el total de sus importaciones elegibles fue una tercera parte mayor que las de México.

CUADRO 1

Valor de las exportaciones de México a Estados Unidos, conforme al SGP (Miles de dólares)

	Productos elegibles	Productos excluidos por la cláusula de la necesidad competitiva	Por otras razones ¹
1976	1 038.6	424.3	360.8
1977	1 220.3	501.2	352.6
1978	1 575.9	640.6	477.0
1979	1 927.4	833.9	547.5

1. Por no haberse solicitado tratamiento preferencial o por falta de suficiente contenido local.

Fuentes: Importaciones de Estados Unidos conforme al SGP, Oficina del Censo, Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Lo anterior indica que los exportadores mexicanos no han prestado el debido interés a fin de asegurar que sus productos sean elegibles para el SGP. Deben informarse mejor respecto a las reglas de origen local⁴¹ y respecto a los trámites para obtener la documentación correspondiente del Gobierno mexicano. También deben averiguar cómo pueden seguir con éxito los procedimientos administrativos estadounidenses.

Resulta dramático que casi una tercera parte de los productos mexicanos elegibles para el SGP no reciba tratamiento preferencial debido a razones de tipo administrativo que podrían superarse con relativa facilidad.

Asimismo, el porcentaje de los productos mexicanos excluidos por la limitación de la necesidad competitiva es muy alto en comparación con los productos que reciben franquicias. Esto podría constituir una indicación de que los exportadores mexicanos y los importadores estadounidenses no han seguido los procedimientos de exportación con cuidado, no han logrado obtener el adecuado asesoramiento jurídico que los ayudaría a lograr que sus productos sean incluidos en el SGP, o bien a conseguir que reingresen a la lista. Se puede conocer la evolución de las importaciones de Estados Unidos respecto de cierto producto, en forma trimestral. Por tanto, si después de nueve o diez meses se detecta que un producto está llegando al límite de la necesidad competitiva, ya sea porque esté cerca de 50% del total de las importaciones de Estados Unidos, o bien del

41. Por ejemplo, si un exportador produce artículos cuyos materiales son en 30% de origen mexicano y sabe que el mínimo para que el producto listado sea elegible es de 35%, quizá pueda elevar la composición nacional del bien para recibir el beneficio.

valor fijado, el exportador mexicano podría suspender sus embarques hasta principios del siguiente año, en vez de perder el acceso al SGP durante todo un año y quizá permanentemente debido a la graduación.

Existen muchos caminos para las empresas mexicanas, independientemente de las acciones gubernamentales, en lo que respecta a las negociaciones con Estados Unidos sobre graduación.

Entender el SGP y las disposiciones administrativas que lo regulan, presentar las solicitudes y defensas contra la exclusión de algún producto del SGP, todo esto puede ayudar a los exportadores mexicanos a obtener mayores beneficios en los años venideros.

PROCEDIMIENTOS PARA INCLUIR O ELIMINAR PRODUCTOS EN EL SGP

Las solicitudes para la revisión de los productos incluidos en el SGP deben presentarse a más tardar el 1 de junio de cada año. Entonces se celebran audiencias públicas en donde se pueden presentar documentos que respalden la petición, teniendo como límite el 30 de septiembre. Las resoluciones correspondientes se adoptan a mediados de marzo, con efectos a partir del 31 del mismo mes. La solicitud inicial es muy importante y debe prepararse de preferencia con la participación de abogados expertos. Es muy frecuente que se rechacen las peticiones porque no cumplen todos los requisitos establecidos en la ley y sus reglamentos. Por ejemplo, en 1980 se presentaron 31 solicitudes relacionadas con productos mexicanos, y sólo tres fueron aceptadas para revisión. La mayoría de las solicitudes no aceptadas se formuló sin ningún apoyo de abogados expertos; simplemente se incluyeron en una lista que envió el Gobierno mexicano. Gran parte de estas peticiones se rechazó debido a que carecían de información adecuada.

Una vez que se le da entrada a la solicitud, se deben presentar documentos que respalden la petición, así como un testimonio por escrito que deberá ser expuesto en forma oral durante la audiencia que se lleva a efecto en la ciudad de Washington.

El Gobierno de México no rinde su testimonio en favor de productos en lo particular; sin embargo, las industrias y sindicatos estadounidenses casi siempre están presentes a fin de oponerse a cualquier nueva solicitud. Un exportador que busque obtener los beneficios del SGP y no tenga una adecuada representación en las audiencias o en la presentación de documentos está en seria desventaja, puesto que la otra parte puede presentar documentación y testimonios suficientes para lograr una resolución a su favor.

Resulta también importante que, durante la audiencia, los exportadores estén en posibilidades de argumentar en contra. Generalmente se encuentran omisiones en la solicitud, por lo que cualquier información adicional puede presentarse hasta el 15 de enero.

Es igualmente importante que las empresas mexicanas estén representadas cuando el producto que exportan está

sujeto a una petición para excluirlo del SGP, lo que se conoce el 15 de julio, cuando se publica la lista de los productos sujetos a revisión. La empresa y sus asesores cuentan con un plazo que vence el 30 de septiembre para preparar sus defensas.

En la eliminación o en la inclusión de un producto existen muchas situaciones jurídicas y económicas muy complejas, que incluyen aspectos tales como: los efectos en la industria estadounidense; datos sobre producción, capacidad y exportaciones de la industria mexicana; información relativa a otros países elegibles, que podrían verse beneficiados si al producto se le otorga preferencia arancelaria, y otros similares.

MEXICO Y LOS CAMBIOS DEL SGP EN 1981

Como resultado de la nueva política de graduación, concebida para brindar mayores beneficios a los países menos desarrollados y retirar ciertos beneficios a los países en vías de desarrollo más avanzados, 4 800 millones de dólares en productos fueron eliminados del SGP a partir del 31 de marzo de 1981. Estos productos proceden principalmente de México, Taiwan y Corea. En el apéndice B se puede consultar la lista de los productos excluidos. A pesar de que excedían del límite de la necesidad competitiva, otros productos pudieron permanecer en el SGP debido a la nueva estipulación conocida como "de mínimos", la cual, de conformidad con la Ley de Acuerdos sobre Comercio de 1979, permite que los productos continúen recibiendo el trato preferencial aun si dichas importaciones exceden de 50% del total de las importaciones.

En el apéndice D se recogen los productos mexicanos que continuarán recibiendo tratamiento preferencial durante el presente año debido a esta estipulación especial. Algunas mercancías que perdieron su elegibilidad durante 1980, debido al límite de la necesidad competitiva, la recobraron en 1981; estos productos pueden consultarse en el apéndice C. Finalmente, algunas mercancías nuevas fueron incluidas en la lista del SGP. De los productos cuya inclusión se pidió, un porcentaje muy pequeño fue aceptado.

Sin embargo, sí se tomaron en cuenta productos artesanales, a los cuales se les ha dado atención especial en el nuevo programa de graduación. No todas estas mercancías se producen en la actualidad en México; sin embargo, en caso de que el año entrante las produjera, automáticamente podrán ser elegibles para el SGP. En el apéndice E se enlistan los productos mexicanos que fueron aceptados para revisión.

La acción emprendida por Estados Unidos durante el presente año confirma las predicciones formuladas el año pasado de que México y otros países subdesarrollados avanzados perderían beneficios en los productos en que son más competitivos y los países menos desarrollados recibirían proporcionalmente más, en particular en el caso de las artesanías. En el futuro será más difícil que los productores mexicanos reciban estos beneficios. Así, los exportadores mexicanos deben hacer considerables esfuerzos si no quieren quedarse atrás. Entre ellos destacan: preparar adecuadamente las solicitudes, seleccionando los productos cuya adición se

considere viable, y seguir de cerca el procedimiento correspondiente, buscando que sus solicitudes sean aceptadas.

CONCLUSIONES

El SGP estadounidense ha resultado benéfico para México durante los cinco años de su aplicación. Sin embargo, los beneficios han sido limitados. En primer término se excluye una extensa serie de productos en los cuales goza México de una ventaja comparativa. En segundo lugar, el país beneficiario debe enfrentarse a constantes cambios no sólo en cuanto a inclusión o exclusión de productos, sino también en relación a las regulaciones y criterios aplicables, lo que trae consigo una falta de seguridad jurídica que provoca en el exportador un comprensible escepticismo. En tercer lugar, los trámites administrativos son complicados y lentos. A esto se añaden las fuertes presiones de los industriales y los sindicatos estadounidenses que litigan en su propio terreno. Por último, debe mencionarse el peligro que entraña para México la adopción del programa de graduación.

Pese a todo, las autoridades y los exportadores de México deben esforzarse para aumentar considerablemente los beneficios del SGP, emprendiendo una acción coordinada y eficaz. Con ella se lograría, dentro de sus alcances, efectos positivos para la balanza comercial del país.

APENDICE A

Países beneficiarios del SGP estadounidense

Afganistán	Guatemala	Portugal
Africa Central	Guinea	República de Corea
Alto Volta	Guinea Bissau	República Dominicana
Angola	Guinea Ecuatorial	República Malgache
Argentina	Guyana	Ruanda
Bahamas	Haití	Rumania
Bahrain	Honduras	Santa Lucía
Bangladesh	India	San Vicente y Granadina
Barbados	Indonesia	Samoa Oriental
Belice	Israel	Santo Tomé y Príncipe
Benin	Jamaica	Senegal
Bhutan	Jordania	Seychelles
Birmania	Kenia	Sierra Leona
Bolivia	Kiribati	Singapur
Botswana	Lesoto	Siria
Brasil	Líbano	Somalia
Burundi	Liberia	Sri Lanka
Cabo Verde	Malasia	Sudán
Camerún	Malawi	Suiza
Colombia	Malvina	Surinam
Comoras	Malí	Tailandia
Congo	Malta	Taiwan
Costa de Marfil	Marruecos	Tanzania
Costa Rica	Mauricio	Togo
Chad	Mauritania	Tonga
Chile	México	Trinidad y Tabago
Chipre	Mozambique	Túnez
Djibouti	Nauru	Turquía
Dominica	Nepal	Tuvalu
Ecuador	Nicaragua	Uganda
Egipto	Níger	Uruguay
El Salvador	Omán	Venezuela
Fiji	Paquistán	Yemen
Filipinas	Panamá	Yugoslavia
Gambia	Papua Nueva Guinea	Zaire
Ghana	Paraguay	Zambia
Granada	Perú	

APENDICE B

*Productos mexicanos que rebasaron los límites impuestos por la cláusula de la necesidad competitiva**

<i>Fracción arancelaria de Estados Unidos</i>	<i>Productos</i>
135.90	Pepinos
136.30	Ajo
136.80	Calabacita (okra)
137.40	Rábanos
137.71	Calabacitas de Bruselas
138.05	Brócoli, coliflor y okra
140.21	Garbanzo seco o deshidratado
141.77	Legumbres en salmuera
147.98	Mangos
148.12	Melones
148.30	Los demás melones frescos
149.50	Las demás frutas secas
192.85	Pajas preparadas
202.62	Molduras de pino
206.60	Marcos de madera
256.85	Envases de papel
422.76	Sulfato de cinc
473.52	Litargirio
473.56	Minio
511.41	Baldosas para pavimentación
518.41	Tubos de asbesto y cemento
522.21	Español fluorado
535.31	Aparatos sanitarios de fontanería
545.53	Globos y pantallas de vidrio
545.65	Tubos de cristal para lámparas
646.90	Cerros para equipajes
652.84	Muelles para automóviles
662.35	Pulverizadores de émbolo simple
676.52	Partes para máquinas de escribir
682.60	Generadores eléctricos
683.15	Acumuladores
685.90	Interruptores eléctricos
686.50	Lámparas para fotografía (flash)
688.12	Conjuntos de cables de encendido para vehículos
688.15	Los demás conductores aislados para electricidad
692.32	Partes de automóvil
702.32	Tocados
702.47	Tocados
703.65	Tocados de cuero
713.15	Partes de medidores eléctricos
711.77	Partes de medidores de agua
727.06	Vestiduras para automóviles
791.28	Piel para calzado

* Al 31 de marzo de 1981.

Fuente: Importaciones de Estados Unidos conforme al SGP, Oficina del Censo, Departamento de Comercio de Estados Unidos.

APENDICE C

*Productos mexicanos previamente eliminados de la lista del SGP estadounidense incluidos nuevamente**

<i>Fracción arancelaria de Estados Unidos</i>	<i>Productos</i>
204.30	Embalajes de madera
535.31	Muebles de cerámica para baños
660.48	Motores para automóviles
726.90	Instrumentos musicales y sus partes
748.45	Chaquetas, abrigos y otros artículos de plumas de ganso

* Al 31 de marzo de 1981.

Fuente: Importaciones de Estados Unidos conforme al SGP, Oficina del Censo, Departamento de Comercio de Estados Unidos.

APENDICE D

*Productos mexicanos sujetos a exclusión por exceder el límite de la necesidad competitiva, pero que permanecieron en el SGP en virtud de la cláusula "de mínimos"**

<i>Fracción arancelaria de Estados Unidos</i>	<i>Productos</i>
412.80	Acetato de bencilo
416.05	Acido arsénico
419.54	Hidrosulfato de cinc
422.74	Sales orgánicas de cinc
427.25	Hidroetilico copémico
437.50	Sales de sodio y potasio
465.25	Oxido de cinc y plomo
473.78	Oxido de cinc
473.78	Artículos de concreto
511.51	Mosaicos para pisos y muros
514.54	Onix en bloque
612.15	Fosfato de cobre
613.15	Cobre
624.32	Varillas de plomo
624.40	Polvo y escamas de plomo
624.42	Polvo y escamas de plomo
646.98	Arnés cubierto con metales preciosos
703.75	Otros tocados
713.19	Partes para estroboscopios
760.38	Mecanismos para lápices mecánicos

* Al 31 de marzo de 1981.

Fuente: Importaciones de Estados Unidos conforme al SGP, Oficina del Censo, Departamento de Comercio de Estados Unidos.

APENDICE E

*Productos mexicanos aceptados para revisión, a fin de considerar su inclusión en la lista del SGP estadounidense**

<i>Fracción arancelaria de Estados Unidos</i>	<i>Producto</i>	<i>Peticionario</i>
148.98	Cajas herméticamente cerradas	Gobierno de México
402.56	Cloruro de bencilo	Aromáticos Petroquímicos S. de R. L., México.
403.45	Otros alcoholes	Aromáticos Petroquímicos S. de R. L., México.
405.60	Acetonitrilo de benceno	Aromáticos Petroquímicos
406.28	"2-Mercaptobenzotiazole" sal de sodio	Gobierno de México
406.36	Productos químicos ciclo-orgánicos, etc., y otros.	Gobierno de México
406.64	Acetona	Gobierno de México
437.47	Enzimas y fermentos	Gobierno de México
455.04	Pectina	Gobierno de México

* Al 17 de julio de 1981.

Fuente: *Federal Register*, vol. 46, núm. 137, Washington, 1981.