

231
71



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

**Escuela Nacional de Estudios Profesionales
ARAGON**

**" LA IMPORTANCIA DEL INGRESO DE
MEXICO AL GATT "**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A :
FRANCISCO JAVIER HERNANDEZ PEÑA



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE

	Página
INTRODUCCION	I
CAPITULO I: EL COMERCIO INTERNACIONAL.	1
1.DIVISION GEOGRAFICA DE LOS RECURSOS	2
2.POLITICA COMERCIAL:	4
2.1.POLITICA ESTATISTA.	5
2.2.POLITICA PROTECCIONISTA.	6
2.3.POLITICA NEOLIBERAL.	7
3.PAISES INDUSTRIALIZADOS Y SOCIALISTAS.	7
4.PAISES EN VIAS DE DESARROLLO.	8
5.ACUERDOS BILATERALES Y MULTILATERALES EN MATERIA COMERCIAL.	9
CAPITULO II: POLITICA COMERCIAL Y REGIMEN LEGAL DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO.	15
1.PRINCIPIOS DE ORIENTACION DE LA POLITICA COMERCIAL VIGENTE.	18
2.ORGANOS ENCARGADOS DEL COMERCIO EXTERIOR.	20
3.LEGISLACION APLICABLE.	25
4.INSTRUMENTOS JURIDICOS DE POLITICA COMERCIAL:	30
4.1.SISTEMA ARANCELARIO.	30
4.2.SISTEMA DE CONTROLES:	36

4.2.1.LIBRE IMPORTACION	36
4.2.2.RESTRICCIONES CUANTITATIVAS.	37
4.2.3.CONTROL DE CAMBIOS.	39
4.3.PROCEDIMIENTOS ADUANEROS.	40
4.4.ESTIMULOS A LAS EXPORTACIONES:	41
4.4.1.FONDO PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES (FOMEX).	41
4.4.2.BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT).	43
4.5.SUBSIDIOS A LA IMPORTACION DE MAQUINARIA Y EQUIPOS.	44
4.6.IMPUESTOS INTERNOS.	44
4.7.DERECHOS AL TRANSITO DE MERCANCIAS.	44
4.8.PROTECCION CONTRA PRACTICAS DESLEALES:	45
4.8.1.COMPETENCIA DESLEAL:	45
4.8.1.1.EL DUMPING.	45
4.8.1.2.LOS SUBSIDIOS.	46
4.8.2.IMPUESTO COMPENSATORIO.	46
4.8.3.LEY DE COMERCIO EXTERIOR DEL 13 DE ENERO DE 1986.	46

CAPITULO III: EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT).	54
1.ANTECEDENTES.	54
2.ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO:	58
2.1.FUNCIONES.	64

2.2. ESTRUCTURA ORGANICA.	65
2.3. MIEMBROS.	67
2.4. FUNCIONAMIENTO.	73
3. NATURALEZA JURIDICA.	75
4. RONDA DE NEGOCIACIONES DE TOKIO.	77
5. DISPOSICIONES FAVORABLES PARA LOS PAISES EN VIAS DE DESARROLLO.	82
CAPITULO IV: MEXICO Y EL GATT.	86
1. NEGOCIACIONES DE MEXICO CON EL ACUERDO.	86
2. PAISES MIEMBROS Y SU RELACION CON MEXICO.	90
3. DEBATE SOBRE LA ADHESION DE MEXICO AL GATT.	94
4. EL INGRESO DE MEXICO Y SU LEGISLACION.	95
5. VENTAJAS Y DESVENTAJAS.	96

CONCLUSIONES.

BIBLIOGRAFIA.

INTRODUCCION.

El presente trabajo nace del clima de incertidumbre que provocó en la opinión pública nacional y a nosotros en particular; la decisión del ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Y en cuyo debate, se vertieron opiniones desde los mas variados puntos de vista.

Por lo que el objeto de nuestra investigacion, es dar una explicacion dentro del campo del Derecho, a la decisión del gobierno mexicano de adherirse a dicho Acuerdo.

Primeramente exponemos lo que significa el Comercio Internacional para el avance económico del estado; las consideraciones generales sobre las politicas comerciales en el ambito internacional; y las condiciones economicas que propiciaron la revisión de la política proteccionista practicada por el gobierno mexicano.

Tocando lo referente a la conclusion de los Acuerdos Internacionales en la materia.

En segundo término mostramos el planteamiento de los objetivos de la política comercial vigente, instrumentada en el Plan Nacional de Desarrollo, para corregir los desequilibrios de la balanza comercial. Enumeramos los Organos y leyes aplicables en materia de comercio exterior y comentamos los mecanismos de apoyo al mismo.

En tercer plano hacemos un análisis breve del GATT y sus reglas generales de operación, enfocado a los aspectos -

sobre los cuales incidirá la adhesión de nuestro país al mismo.

Por último nos referimos a las anteriores relaciones de México con el GATT; las posibles ventajas y desventajas de la virtual adhesión al mismo; formulando nuestras conclusiones.

C A P I T U L O I
E L C O M E R C I O I N T E R N A C I O N A L

1. DIVISION GEOGRAFICA DE LOS RECURSOS.
2. POLITICA COMERCIAL:
 - 2.1. POLITICA ESTADISTA.
 - 2.2. POLITICA PROTECCIONISTA.
 - 2.3. POLITICA NEOLIBERAL.
3. PAISES INDUSTRIALIZADOS Y SOCIALISTAS.
4. PAISES EN VIAS DE DESARROLLO.
5. ACUERDOS BILATERALES Y MULTILATERALES
EN MATERIA COMERCIAL.

CAPITULO I: EL COMERCIO INTERNACIONAL.

Entendemos por comercio el intercambio de bienes y servicios. El intercambio puede ser entre miembros de un mismo país y dentro del espacio geográfico correspondiente al dominio territorial del estado; en cuyo caso nos encontramos ante un comercio interior o nacional. Cuando el comercio se realiza entre dos o más naciones nos encontramos ante la figura del comercio exterior o comercio internacional.

Según se desprende de las ideas vertidas por Carlos Arellano García (1): el comercio exterior tiene un enfoque dual, la importación y la exportación; la primera es la introducción de mercancías provenientes del extranjero y la segunda es, a su vez, el envío de mercancías más allá de las fronteras hacia un país extranjero.

Tales actividades comerciales son importantes para la economía nacional, ya que brindan la posibilidad de adquirir los satisfactores de los cuales se carace internamente además que son la base de la balanza de pagos. El comercio internacional se encuentra regulado por cada país en su régimen legal interior y por los acuerdos que en dicha materia suscriben los gobiernos, ya sea de manera bilateral o multilateral.

1.- La Diplomacia y El Comercio Internacional.-Primera Edición.-Porrúa S.A., México, 1980, pag. 14.

1. Desde el siglo XV, cuando se inicia la actividad en el comercio internacional, hasta nuestros días, el mundo ha dejado de ser una comunidad universal y se ha dividido en dos polos: el oriente y el occidente.

Así por los siglos XVI, XVII y parte del XVIII, los mercantilistas conceden fundamental interés a políticas comerciales que limitaran sus importaciones y favorecieran sus exportaciones, mediante el uso de derechos a la importación y restricciones directas a la importación de materias primas.

Y por lo tanto según Eric Roll, "para favorecer a sus productores se crearon monopolios, tanto de productos como de mercados"(2).

A finales del siglo XVIII, con la revolución industrial lograda primero por la Gran Bretaña y teniendo una industria fuerte, la Europa occidental se convierte en el centro político del mundo; mismo que se encaminó a la explotación de los recursos naturales en base a un modelo de desarrollo capitalista.

Cambiando la directriz de la política comercial abriéndose las fronteras y preconizando que la liberalización del comercio, promovía y reafirmaba la división internacional

2.-Historia de las Doctrinas Económicas.-Cuarta Reimpresión.-Fondo de Cultura Económica.-Tr.Florentino E. Torner.-México, 1984, pp.57 a 63.

del trabajo; se abogó, pues, por el libre comercio en el cual no existieron barreras para el comercio internacional.

Sin embargo, para fines del siglo XIX este comercio se vio monopolizado, las naciones industriales impidieron la entrada de productos que no fueran los suyos a sus colonias y esta fué una de las causas principales de la Guerra de 1914.

"Este fue un momento en que se reestructuró el poder mundial, reduciéndose la importancia europea y propiciando el surgimiento de los Estados Unidos y Japón como naciones industriales de primer orden".(3).

Pero la Revolución Industrial, no sólo se encargó de forjar a los grandes países industrializados, sino que creó también, un estancamiento en el desarrollo de las regiones que se encontraban colonizadas por dichos estados y que al obtener su independencia, se han mantenido al margen del desarrollo industrial o están en vías de lograrlo.

El proceso de cambio político mundial se aceleró con la Revolución Rusa y la Segunda Guerra Mundial, culminando con una nueva estructura en el orden político y económico internacional. Pasando a un segundo plano las naciones europeas y Japón, que dejaron en la escena mundial a las dos que supieron sobreponerse y consolidarse como gran-

3.- Brito Moncada Javier.- Derecho Internacional Económico.-
Primera Edición.- Trillas S.A., México, 1982, pag. 27.

des potencias: Estados Unidos y la Unión Soviética, las cuales ejercen una hegemonía bipolar, en la que hay un trasfondo permanente ligado a los intereses, enfrentamientos y coincidencias de estas dos ideologías opuestas, el capitalismo y el socialismo.

A raíz de los acontecimientos anteriormente descritos, podemos afirmar que el potencial económico mundial se encuentra dividido en cinco regiones, por orden de importancia del mayor al menor: Estados Unidos, la Unión Soviética, Japón, la Comunidad Económica Europea y China Popular, que se ha sumado como nación desarrollada.

2. La política comercial forma parte de una serie de medidas que, encaminadas a alcanzar objetivos macroeconómicos del estado, son definidas por el sistema político, económico y social del mismo.

Así la política económica de un país determina a su vez la política comercial de este y comprende, esta última, "... el conjunto de instrumentos legales y administrativos a través de los cuales, el estado regula las operaciones de importación y exportación de bienes y servicios con el extranjero".(4).

4.-Witker Velazquez Jorge.-Derecho Económico.-Primera Edición.-UNAM, México, 1981, pag. 149.

Actualmente en la práctica comercial internacional existen tres políticas comerciales, a saber: la estatista, la proteccionista y la neoliberal.

2.1. Es la política comercial, que se basa en un monopolio total de las actividades económicas por parte del estado. El comercio exterior se inscribe en el plano económico del estado monopolista, mediante el uso de empresas estatales en la comercialización de los productos, en su doble corriente importación y exportación.

Lo que se traduce en un monopolio del comercio exterior por parte del estado.

Dicha política se auxilia de una tarifa aduanera para la regulación del comercio externo, estableciendo el principio de los contingentes de importación y exportación de mercancías.

La tarifa aduanera es un impuesto a la importación y exportación de mercancías; el sistema de contingentes es una restricción impuesta por el estado a la importación o exportación de productos, durante un período previamente establecido.

Aunado a estos sistemas se hace uso de "un sistema prohibitivo-permisivo a la importación de mercancías (sistema de licencias)". (5)

5.-Tunkin G.-Curso de Derecho Internacional.-Tomo 2.- Segunda Edición.-Progreso.-Tr. Federico Lita.-Moscú, 1979, pag. 223.

Tales licencias a la importación, se expiden para una cantidad limitada de productos.

También el monopolio del comercio exterior es realizado parcialmente, como medida protectora de la economía nacional en los regímenes mixtos, complementándolo con las empresas privadas.

2.2. Surge de la imperiosa necesidad del estado por lograr su industrialización; mediante el uso de restricciones a la importación, como una elevada tarifa aduanera, el principio de contingentes y el sistema de licencias.

Así como subsidios al tránsito de mercancías hacia el exterior, estímulos fiscales y apoyos financieros a las empresas exportadoras. Promoviendo nuevas industrias que produzcan bienes sustitutos a los que se restringe la entrada al país.

Estas medidas justifican su uso, por propiciar el desarrollo, fortaleciendo a la industria que lo requiere, asegurándole el mercado interno; lo que da como resultado, el mantenimiento de una planta productiva estable y la posibilidad de crecimiento. Sin la presión en el mercado de productos extranjeros, cuyo elevado volumen y calidad competitiva, impedirían el desarrollo de la industria nacional.

2.3. Consta de tres principios fundamentales: la aplicación en las relaciones comerciales internacionales de la cláusula de la nación más favorecida, en virtud de la cual cada uno de los estados contratantes se obliga a conceder a otro en determinada esfera de sus relaciones (comerciales en éste caso), los mismos derechos, preferencias y ventajas que otorga o pueda otorgar a un tercero.

El segundo principio es la no discriminación en la aplicación del trato comercial, dándose un trato igualitario a todas las naciones.

Y el tercero es la plena convertibilidad de la moneda nacional para asegurar la obtención de divisas en las transacciones internacionales.

Utilizándose una tarifa arancelaria, como única carga adecuada a las exigencias del comercio internacional. El objetivo principal de esta política, es la liberalización del comercio exterior, eliminando las restricciones gubernamentales.

3. Los países industrializados son partidarios de la política neoliberal y los principales exponentes de la misma. Cabe aclarar que dicha política sólo la emplean en un marco de relaciones comerciales internacionales, de carácter multilateral.

En cambio, en sus relaciones bilaterales, específicamente con los países subdesarrollados, "practican medidas protectoras y restrictivas; lo que es comprensible al hacer uso de las mismas medidas las naciones subdesarrolladas que se basan en políticas proteccionistas".

(6)

Los países socialistas por su parte, en materia de comercio internacional practican políticas estatistas. No obstante mantienen entre sí un comercio vigoroso, mismo que atiende a "... una adecuación global entre sus diversos planes económicos y sus negociaciones comerciales integrándose y no compitiendo".(7)

4. Su competencia en el comercio internacional es limitada, pues por lo general son grandes productores de materias primas no elaboradas, las que dependen de su precio según la demanda externa.

En sus acuerdos bilaterales, en muchos de los casos son con una sola nación y con la que negocian la mayoría de sus productos.

Por estas razones, su comercio exterior se ha vuelto dependiente, ya que al negociar bilateralmente se ven privados de un trato igualitario impidiendo así la diversificación de su comercio externo.

6.-Dell Sidney.-Bloques de Comercio y Mercados Comunes.- primera Edición.-Fondo de Cultura Económica.-Tr. Roberto Reyes.-México, 1965, pag. 56.

7.-Tunkin G.-Ob. cit.-pag. 231.

5. Según César Sepúlveda, los tratados son la expresión objetiva de la voluntad de relación entre los miembros de la comunidad internacional. (8)

"En un sentido amplio se definen como los acuerdos entre dos o más estados, para crear, modificar o extinguir una relación jurídica entre ellos". (9)

La naturaleza jurídica de los tratados, esta constituida por el acuerdo de voluntades entre los sujetos de Derecho Internacional.

Los tratados en cuanto al número de las partes contratantes, fundamentalmente son bilaterales, cuando establecen una relación jurídica por acuerdo entre dos estados. Y multilaterales cuando dicho acuerdo es entre un número mayor de estados.

En cuanto a la materia objeto del tratado, pueden ser: Políticos de los cuales destacan los tratados sobre alianzas, asistencia mutua, de paz, establecimiento de relaciones diplomáticas y otros.

Económicos entre los cuales figuran, acuerdos comerciales, convenio sobre suministro y circulación de mercancías, prestación de asistencia técnica, cooperación científico-técnica, empréstitos y pagos internacionales, sobre tarifas aduaneras, etc..

8.-Derecho Internacional.-Décima Tercera Edición.-Porruá S.A.-México, 1983, pag. 120.

9.-Ob.cit.

Y los tratados sobre asuntos especiales de ramas diversas como el transporte, las comunicaciones, cooperación científica, relaciones culturales, acuerdos sobre asistencia jurídica, etc..

En cuanto a su forma los tratados pueden ser verbales o escritos, concluyéndose en su mayoría en forma escrita por revestir una medida de seguridad jurídica para el caso de interpretación y aplicación de los mismos. El tratado internacional, por esta razón, sólo existe como acuerdo cuando está expresado en un texto.

"Los tratados bilaterales, se redactan por lo común en los idiomas de ambas partes contratantes, en dos ejemplares que son idénticos al traducirse".(10)

Los tratados multilaterales, por su parte son redactados en los idiomas más difundidos en el mundo: inglés, francés, español y ruso.

Entre los elementos de forma de los tratados figura la estructura de los mismos, se da en una forma generalizada de la manera siguiente, de acuerdo a varios autores y específicamente a César Sepúlveda (11):

Consta de un preámbulo o introducción, donde se expresan los fines del tratado, título, denominación de las partes, los mandatarios, comprobación de poderes y los antecedentes.

10.-Tunkin G.-Ob.cit.-Tomo 1, pag. 235

11.-Ob.cit. pag. 124.

El **clausulado** dividido en una parte central, que contiene las cláusulas normativas sobre lo esencial de las relaciones reguladas; Y una parte final, con cláusulas referentes a la entrada en vigor, vigencia y extinción del tratado, fecha y firma. Por último los anexos, que comprenden la suma de disposiciones complementarias.

La conclusión de un tratado internacional constituye un proceso integrado por varias fases consecutivas como son: la negociación de las cláusulas, adopción del texto, autenticación del mismo y la manifestación de los estados sobre la obligatoriedad del tratado con respecto a sí mismos.

En la conclusión de los tratados, los estados nombran a personas expresamente facultadas para ello; tales facultades pueden ser plenas o expresas.

En los acuerdos bilaterales, las partes intercambian los poderes otorgados a Ministros Plenipotenciarios y la elaboración de las cláusulas es a través de las vías diplomáticas ordinarias.

"En los acuerdos multilaterales, se elaboran las cláusulas, en conferencias internacionales, a las que asisten representantes estatales con poderes expresos". (12)

12.-D'estefano risani Miguel.-Esquemas del Derecho Internacional Público.-Primera Reimpresión.-Pueblo y Educación.-Tomo I, Cuba, 1980, pag. 97.

Un Comité Especial se encarga de comprobar dichos poderes.

La adopción del texto en las negociaciones multilaterales, es por mayoría de votos de dos tercios de los estados presentes y votantes; mientras que en las bilaterales es unánime.

El texto de un tratado queda establecido como auténtico y definitivo, mediante la firma del mismo, la firma ad referendum (sujeta a la aprobación del órgano supremo del estado) de modo bilateral y la rúbrica de cada uno de los contratantes de modo multilateral.

En cuanto a la manifestación del consentimiento del estado sobre la obligatoriedad del tratado con respecto a sí mismo, las formas más usuales son la firma, ratificación, aprobación, aceptación y adhesión.

La firma del acuerdo bilateral se hace conforme al principio de la alternancia y en el multilateral en una lista por orden alfabético de los estados.

La ratificación es la aprobación definitiva por parte del estado, del tratado; dicha aprobación está contenida en dos instrumentos jurídicos distintos.

El primero es un procedimiento establecido por una disposición interna (ley, decreto, etc.), donde en algunos casos el Jefe de estado ratifica los tratados por sí mismo y en otros lo hace con acuerdo del parlamento. El segundo, es un documento internacional denominado -

Carta de ratificación, que se intercambia en los acuerdos bilaterales y en los multilaterales se entrega a un depositario previamente establecido para que la guarde. El consentimiento del estado también se manifiesta mediante la aceptación y aprobación, en condiciones semejantes a las que rijan para la ratificación.

"La adhesión ocurre, cuando el estado no ha tomado parte desde el inicio, en el proceso de formación del tratado y se adhiere a este, de acuerdo a las condiciones previstas en el mismo".(13)

La reserva, es una declaración unilateral por parte del estado adherente a un acuerdo multilateral, mediante la cual, desea excluir o modificar los efectos jurídicos de ciertas disposiciones del tratado, respecto a la aplicación del mismo.

La custodia del ejemplar original del tratado multilateral, de las cartas de ratificación, documentos de aceptación, envío de copias certificadas del texto a todas las partes y la comunicación a las mismas de la ratificación y la adhesión de nuevos estados, son funciones del Depositario.

Los acuerdos bilaterales sólo producen efectos entre las partes contratantes; para el caso de los multilaterales en materia comercial generan efectos con respecto a terceros ajenos de una manera jurídica.

13.-D'estefano Pisani Miguel.-Ob.cit. pag. 102.

Mediante el empleo de la cláusula de la "Nación Mas Favorecida", que tiene por objeto extender los beneficios que se concedieron a otra nación en virtud de otro tratado, a la parte que está pactando, por ejemplo tarifas favorables.

Podemos enunciar la fórmula así: "Cualquier ventaja que cualquiera de las partes ha concedido en el pasado o - conceda en el futuro a un tercer estado, se concedera a la otra parte".(14)

Esta cláusula tuvo su apogeo a finales del siglo XIX y su supervivencia estriba en el interes vital que revisite para cada estado, el que su comercio exterior reciba un trato igual al de otros países. Y así asegurar garantías y privilegios mutuos, evitando una competencia - desventajosa y la repetición en los tratados.

Los tratados de comercio bilaterales y multilaterales, establecen derechos reciprocos que regulan la importación y la exportación de mercancías (materias primas, productos semielaborados, manufacturas, etc.).

Por lo general los convenios comerciales internacionales tienden a favorecer el intercambio mutuo entre las partes contratantes, estableciendo en ellos la base jurídica del mismo.

C A P I T U L O II
P O L I T I C A C O M E R C I A L Y R E G I M E N
L E G A L D E L C O M E R C I O E X T E R I O R
D E M E X I C O.

1. PRINCIPIOS DE ORIENTACION DE LA POLITICA
COMERCIAL VIGENTE.

2. ORGANOS ENCARGADOS DEL COMERCIO EXTERIOR.

3. LEGISLACION APLICABLE.

4. INSTRUMENTOS JURIDICOS DE POLITICA COMERCIAL:

4.1. SISTEMA ARANCELARIO.

4.2. SISTEMA DE CONTROLES:

4.2.1. LIBRE IMPORTACION.

4.2.2. RESTRICCIONES CUANTITATIVAS.

4.2.3. CONTROL DE CAMBIOS.

4.3. PROCEDIMIENTOS ADUANEROS.

4.4. ESTIMULOS A LAS EXPORTACIONES:

4.4.1. FONDO PARA EL FOMENTO DE LAS

EXPORTACIONES (FOMEX).

4.4.2.BANCO NACIONAL DE COMERCIO

EXTERIOR (BANCOMEXT).

4.5.SUBSIDIOS A LA IMPORTACION DE MAQUINARIA

Y EQUIPOS.

4.6.IMPUESTOS INTERNOS.

4.7.DERECHOS AL TRANSITO DE MERCANCIAS.

4.8.PROTECCION CONTRA PRACTICAS DESLEALES:

4.8.1.COMPETENCIA DESLEAL:

4.8.1.1.EL DUMPING.

4.8.1.2.LOS SUBSIDIOS.

4.8.2.IMPUESTO COMPENSATORIO.

4.8.3.LEY DE COMERCIO EXTERIOR DEL 13

DE ENERO DE 1986.

CAPITULO II: POLITICA COMERCIAL Y REGIMEN LEGAL DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO.

La evolución de la política comercial mexicana a lo largo de la historia, contempla elementos superpuestos de los tres esquemas anteriormente expresados. En efecto, de un proteccionismo exacerbado ha pasado a un neoliberalismo reglamentado manteniendo sectores del comercio exterior en un franco monopolio estatal. La política proteccionista en un principio, se utilizó para lograr la industrialización del país, combinandose con una política de sustitución de las importaciones - restringidas.

Este modelo de desarrollo resultó eficaz, mientras las características de la demanda internacional lo permitieron. Una vez superadas las fases de los productos de fácil sustitución y la recuperación de la economía mundial de los efectos de la segunda guerra, hicieron que esta política, cambiara de giro, de bienes de consumo - hacia productos intermedios; "continuando dicha etapa - hasta finales de los años sesenta, ampliando su radio de acción hacia otros productos, promoviendo el aumento de la industria nacional". (15)

- 15.- Solís M. Leopoldo.-El Desarrollo Industrial y la - Sustitución de Importaciones en México.-Revista Espejo.-Tercer trimestre 1968.-Número cinco.-México.- pp: 43 a 52.

Al inicio de la década de los setenta, la industria mexicana había crecido gracias a los estímulos fiscales y al establecimiento de nuevas industrias; sin embargo al cambiar de nuevo el rumbo de la sustitución, ahora al campo de la maquinaria y equipos, entre 1975 y 1976 su contribución al crecimiento económico fue modesta. Además los avances tecnológicos y el proteccionismo externo le dieron a nuestra industria un alcance exclusivamente local; Y no obstante la existencia de una ley de regulación de la inversión extranjera directa, las empresas transnacionales que se instalaron, lo hicieron mediante el uso de tecnología y equipo obsoletos en su país de origen, "... beneficiándose dicho sector con la protección a expensas de un mercado nacional cautivo".(16) Profundizándose nuestro esquema proteccionista y de estímulos en espera de mejores circunstancias del mercado externo.

Bajo este modelo se siguió una línea, la política del trato comercial en acuerdos bilaterales, mismos que se volcaron casi exclusivamente hacia el mercado de los Estados Unidos, esto hizo más vulnerable la economía nacional.

Posteriormente la política de protección llegó a una -

16.-Martínez Tarragó Trinidad y Pajnzylber Fernando.-
Las Empresas Transnacionales.-Segunda Reimpresión.-
Fondo de Cultura Económica.-México, 1982, pag. 95.

etapa negativa, al no coordinarse con el tipo de cambio de nuestra moneda, sobrevaluándose la misma.

Al generalizarse el sistema de licencias previas a la importación y con el aumento de la tarifa arancelaria, las exportaciones de materias primas (salvo el petróleo) y de productos manufacturados, disminuyeron en relación a la demanda externa; ocasionando una concentración de las exportaciones en unos cuantos rubros, tales como el petróleo que esta sujeto a las fluctuaciones internacionales respecto a su precio.

Todos estos factores contribuyeron a la dependencia de la economía mexicana del petróleo y por consiguiente - del sector externo."En efecto, el petróleo propició un crecimiento acelerado, pero este a su vez deterioró la política comercial".(17)

Así el ciclo económico interno se desvinculó del externo, con el desarrollo de la economía mexicana alrededor de la industria petrolera, lo que sumado a una política de gasto excesivo, produjo inflación y devaluación.

Ante la marcada dependencia de la economía nacional de factores tales como el financiamiento externo, la crisis económica internacional y la baja del petróleo; el gobierno mexicano se ha visto en la necesidad de hacer -

17.-Sevilla Carlos y Castañeda María Eugenia.-Información Básica sobre el GATT y el Desarrollo Industrial y Comercial de México.-Primera Edición.-Senado de la República.-México, 1985, pag. 13.

una revision global de su politica proteccionista, la que se ha ido transformando por una de tendencia neoliberal, acorde con las necesidades y condiciones de la economia.

En cuanto al conjunto de instrumentos legales y administrativos a traves de los cuales el estado regula las operaciones de importacion y exportacion de mercancías, tiene su fundamento en el articulo 131 de nuestra Constitución. Dicho articulo en su parrafo segundo expresa: "El Ejecutivo podra ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportacion e importacion, expedidas por el propio Congreso y para crear otras, asi como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el transito de productos, articulos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economia del pais, la estabilidad de la produccion nacional o de realizar cualquier otro proposito en beneficio del pais. ..."

Por lo anterior, tenemos que el objeto principal de la norma, es la regulacion del comercio exterior en beneficio del pais y de acuerdo a la politica economica nacional.

1. La politica comercial vigente se encuentra inserta en las metas planteadas por el Plan Nacional de Desarrollo

1983-88, que está destinado a reorientar la economía nacional para superar las deficiencias y desequilibrios - que propiciaron su dependencia con el exterior.

Así se fijan tres objetivos principales en materia de comercio exterior, para la política económica del país:

I.-Ampliar, diversificar y equilibrar las relaciones comerciales con el exterior. Fomentando las exportaciones no petroleras, apertura de nuevos mercados y la sustitución eficiente de importaciones.

II.-Elevar la contribución neta de los recursos tecnológicos, administrativos y financieros del exterior, a fin de hacer más eficiente a la industria mexicana.

III.-Reorientar las relaciones financieras con el exterior para proveer de recursos al proceso de desarrollo.

Podemos afirmar que los anteriores objetivos están destinados a coordinar la política comercial, con los demás factores económicos.

La política comercial expresa sus principios orientadores de la siguiente forma:

A) Promoción y estímulo de las exportaciones no petroleras, para superar los efectos del desequilibrio comercial.

B) Sustitución selectiva de importaciones, hacia la elaboración de bienes intermedios y de capital.

C) Revisión del proteccionismo y apertura de la economía en forma progresiva conforme a las necesidades comerciales.

les, financieras y de desarrollo del país y de acuerdo a las condiciones económicas del exterior.

D) La celebración de negociaciones comerciales internacionales (bilaterales y multilaterales), que faciliten el acceso de los productos nacionales a los mercados externos, incrementándolo y protegiéndolo de barreras.

E) Disminuir el sistema de protección, vía permisos previos, utilizando en su lugar aranceles.

F) Mantenimiento de un tipo de cambio realista y una racionalización de los estímulos promocionales, fiscales y crediticios haciéndolos corresponder a las reglas internacionales para evitar derechos compensatorios. (16)

2. Los Organos encargados del comercio exterior, son establecidos jerárquicamente por el Ordenamiento constitucional, leyes secundarias y específicas en las que se plasman sus funciones y objetivos.

Nuestra Constitución de 1917, consigna un sistema económico de tipo mixto, coexisten de manera complementaria empresas públicas y privadas; modelo económico donde el estado tiene una importancia clave para facilitar la acumulación privada, asumiendo el control directo de determinados recursos naturales o monopolizando actividades y servicios de interés general.

18.-Plan Nacional de Desarrollo 1983-88.-Secretaría de Programación y Presupuesto.-México, mayo de 1983, pp. 191 a 200.

En materia de comercio exterior nos encontramos ante un control del mismo por parte del estado, a través del - Ejecutivo federal y cuya atribución se encuentra consagrada en el artículo 131 constitucional, que en su párrafo segundo expresa: "El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso y para - crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país. El propio Ejecutivo, al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida". Este precepto se complementa con una ley reglamentaria del mismo, en materia de comercio exterior, que fue publicada en el Diario Oficial de la Federación, el 13 de enero de 1986 y que en su artículo segundo nos dice: "Las facultades a que se refiere el artículo primero, (el que reproduce las facultades concedidas por el 131 constitucional), se ejercerán en los siguientes términos:

I.- para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas arancelarias, por medio de Decretos del Ejecutivo federal que se publicarán en el Diario Oficial.

II.-Para la regulación del comercio exterior por medio de permiso previo, cuotas máximas de importación, derechos compensatorios al comercio internacional desleal y prohibiciones definitivas; por acuerdos que expida la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial."

Así tenemos a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, como primer órgano en el cual el Ejecutivo federal, delega sus funciones de control del comercio exterior.

La Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, en su artículo 34 fracción IV otorga facultades expresas a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial tales como: "fomentar el comercio exterior del país".

Y en su fracción V nos dice que: "la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y la de Hacienda y Crédito Público, se encargarán del estudio, proyecto y determinación de los aranceles y precios oficiales aplicables al comercio exterior".

De lo anterior se desprende como segundo órgano a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Según el Reglamento Interno de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial; la Subsecretaría de comercio exterior centraliza la aplicación de la legislación precedente, en coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, específicamente con la Dirección de Aduanas, como recaudadora de los impuestos al comercio exterior.

Dependientes de la Subsecretaría en cuestión, funcionan las siguientes Direcciones Generales: Aranceles; Controles al Comercio Exterior de Productos Primarios y Productos Industriales; Negociaciones Económicas y Asuntos Internacionales; Política Industrial y Comercial; Y la Unidad de Coordinación de Estímulos; que tienen a su cargo los aspectos operativos de la política comercial. Por Acuerdo presidencial publicado en el Diario Oficial de la Federación, el 19 de enero de 1983, se creó la Dirección General del Secretariado Técnico de la Presidencia de la República, que creó los siguientes Gabinetes especializados:

- A) Economía;
- B) Asuntos Agropecuarios;
- C) Salud y
- D) Comercio Exterior.

Este último integrado por las Secretarías de Comercio y Fomento Industrial, Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, Contraloría General de la Federación y Energía Minas e Industria Paraestatal.

Dicho Gabinete, será el órgano de consulta y asesoría - del Ejecutivo Federal en la materia.

En el ámbito de la Administración Pública Descentralizada, tenemos al Banco Nacional de Comercio Exterior, - que en términos del artículo tercero de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito publicada

en el Diario Oficial de la Federación el 14 de enero de 1985, es una Sociedad Nacional de Crédito, institución de banca de desarrollo.

De acuerdo con su Ley Orgánica publicada en el Diario Oficial de la Federación el 20 de enero de 1986, dicha institución tiene personalidad jurídica y patrimonio propios; prestando el servicio público de banca y crédito con sujeción a los objetivos y prioridades del Plan Nacional de Desarrollo y en especial de los Programas Nacionales de Financiamiento del Desarrollo, Fomento Industrial y Comercio Exterior. (artículos 1 y 2)

En su artículo tercero dicha ley le asigna como objetos el financiamiento y promoción del comercio exterior.

Y en su artículo sexto, se establece que con el fin de procurar la eficiencia y competitividad del comercio exterior comprendiendo la preexportación, exportación, importación de bienes y servicios; se le faculta para entre otras "...el otorgamiento de apoyos financieros, garantías de crédito, información y coordinación de la inversión de capitales, para la promoción del comercio exterior".

Por último en su artículo decimo quinto, se establece que la Administración de la Sociedad, estará a cargo de un Consejo Directivo, un Comité de Promoción y Apoyo al Comercio Exterior y a un Director General, en sus respectivas esferas de competencia.

Como último organismo, tenemos a la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior, creada por la Ley de Comercio Exterior del 13 de enero de 1986. La que en su artículo segundo, faculta a dicha Comisión, para dar su opinión a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en la determinación de las cuotas compensatorias definitivas y para prohibir la importación o exportación de determinadas mercancías.

Y en su artículo tercero la designa como Órgano de Consulta del Ejecutivo federal para estudiar, proyectar y proponer criterios generales en materia de comercio exterior; así como la participación en la aplicación de la ley que la crea.

3. En materia legislativa, se terminó con la anterior - dispersión imperante respecto a la materia. Estructurándose con mejor técnica jurídica, atendiendo a las necesidades impuestas por la práctica comercial.

A continuación enumeramos las principales fuentes jurídicas que regulan el comercio exterior:

I.- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos del 5 de febrero de 1917. Consagra como garantía individual el ejercicio del comercio (artículo 5) y define los aspectos impositivos, fomento, restricción y tránsito de mercancías, en materia de comercio exterior (artículo 131).

II.-Ley de Comercio Exterior, reglamentaria del párrafo segundo del artículo 131 constitucional, del 13 de enero de 1986. Faculta al Ejecutivo para la aplicación de derechos compensatorios en la práctica desleal de comercio exterior; definiendo el dumping y estableciendo un procedimiento de prueba, para el perjuicio o daño a la industria nacional. Así como las sanciones respectivas. Regulando los permisos de importación y exportación.

III.-Ley sobre Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica, del 30 de diciembre de 1950. Encauza jurídicamente el intervencionismo estatal en las actividades de los particulares, subordinando los intereses privados a los colectivos. "Es una ley de previsión que coloca al gobierno en posibilidad de defender la economía de los grandes núcleos del país". (19)

IV.-Reglamento de los artículos 2, 3, 4, 8, 11, 13, 14, 16 a 20 de la Ley sobre Atribuciones del Ejecutivo en Materia Económica, del 10 de enero de 1951. Otorga a la Comisión Nacional de Precios la facultad de dictaminar, sobre las medidas que proceda aplicar a la importación y distribución de artículos escasos.

V.-Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, del 29 de diciembre de 1976. Determina la competencia de los órganos del Ejecutivo federal que intervienen en la promoción, el control y la organización de la política comercial.

19.-Carpizo Mc Gregor Jorge.-El Presidencialismo en México.-Primera Edición.-UNAM, México, 1980, pag. 136.

VI.-Ley Aduanera del 30 de diciembre de 1981. Regula el tráfico internacional de mercancías, el despacho aduanero y los hechos o actos derivados del mismo. Contiene el procedimiento de valoración aduanera y su definición - aplicando cuotas ad-valorem a la importación y exportación; define a los agentes aduanales y sus características.

VII.-Reglamento de la Ley Aduanera, del 18 de junio de 1982. Regula en general, el empleo por parte de los contribuyentes y demás obligados, de los diversos tráficos de mercancías establecidos por la ley.

VIII.-Ley del Impuesto sobre la Renta, del 31 de diciembre de 1964. Entre las deducciones que autoriza a los - causantes mayores, se encuentran incluidas aquéllas en que los pagos se hayan efectuado por asistencia técnica a personas residentes en el extranjero.

IX.-Ley Orgánica del Banco de México del 31 de mayo de 1941. Actúa como agente financiero del gobierno en operaciones de crédito a la exportación.

X.-Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior del 20 de enero de 1986. Otorga apoyos financieros, específicamente a la preexportación, exportación y la sustitución de importaciones de bienes y servicios.

XI.-Reglas de operación del Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOLEX), del 14 de mayo de 1962. Apoya a la exportación en operaciones

de redescuento y garantía; en materia de sustitución de equipos e instalaciones, apoya al financiamiento de compra-venta y de producción.

XII.-Reglas de operación del Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN), del 12 de abril de 1972. Otorga prioridades en sus operaciones a aquellas industrias que contribuyan entre otros fines a la exportación de manufacturas.

XIII.-Reglas de operación del Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI), del 29 de octubre de 1971. Fomenta la eficiencia en la producción de bienes industriales y de servicios, que generen y ahorren divisas al abastecer mercados de exportación o sustituir importaciones.

XIV.-Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, del 9 de marzo de 1973. Entre los criterios que determinan la conveniencia de autorizar la inversión extranjera y fijar porcentajes y condiciones, la Comisión de Inversiones Extranjeras, considera los efectos positivos de dicha inversión sobre la balanza de pagos y el incremento de las exportaciones.

XV.-Ley que crea el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, del 29 de diciembre de 1970. Organismo asesor del Ejecutivo federal en materia de desarrollo de la tecnología nacional; creado para fomentar investigaciones, desarrollos y estudios científicos y tecnológicos.

XVI.-Ley sobre el Registro de Transferencia de Tecnología y Uso y Explotación de Patentes y Marcas, del 30 de diciembre de 1972. Sujeta a los convenios que deban surtir efectos en México, a su inscripción en el Registro dependiente de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, negándoles validez a los que limiten o pronuncian las exportaciones, sean lesivos al interés nacional o al de los adquirentes particulares de tecnología extranjera.

XVII.-Ley de Invenciones y Marcas, del 10 de enero de 1976. Protege en sus patentes de invención o de mejoras a los industriales que concurren con ellas al mercado externo.

XVIII.-Ley General del Impuesto a la Importación, del 29 de diciembre de 1974. Contiene las listas de fracciones arancelarias sobre las que debe calcularse el impuesto respectivo.

XIX.-Ley General del Impuesto a la Exportación, del 23 de diciembre de 1974. Al igual que la anterior contiene las reglas de interpretación de las diversas fracciones para la aplicación del impuesto a la exportación.

XX.-Código Fiscal de la Federación, del 19 de enero de 1967. Tipifica el delito de contrabando y sus diversas modalidades; el cual se comete cuando se internan o extraen del país mercancías, omitiendo el pago total o parcial de impuestos; o importación de mercancías prohi

bidas o que no cuenten con el permiso respectivo.

XXI.-Reglamento sobre Permisos de Importación y Exportación de Mercancías sujetas a Restricciones, del 17 de septiembre de 1977. Instrumenta los procedimientos administrativos sobre los que se basan las decisiones de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, para aprobar o negar los permisos reglamentados.

4. Según el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española (20); instrumento procede del latín instrumentum, que quiere decir, lo que se emplea para alcanzar un resultado; y en otro sentido, el conjunto de diversas piezas combinadas adecuadamente, para que sirva con determinado objeto en las artes y oficios.

Así tenemos que los Instrumentos Jurídicos de Política Comercial son: los mecanismos consagrados en el Orden Jurídico, para reglamentar, organizar y definir el funcionamiento de la Estrategia Económica, planeada por el estado.

A continuación enumeramos los mecanismos de la Política Comercial vigente:

4.1. Entendemos por Sistema Arancelario, aquél que se destina para el cobro de los impuestos al comercio exterior.

20.-Décima novena Edición.-Espasa Calpe, Madrid España, 1981, Tomo IV.

La Ley Aduanera, establece los siguientes impuestos que gravan a las importaciones, artículo 35: "Se causaran los siguientes impuestos al comercio exterior:

I.-A la importacion.

A)General conforme a la Tarifa de la ley respectiva."

Lo anterior nos indica que el impuesto general se aplica en los términos de la ley que crea la tarifa del impuesto general de importación; dicha tarifa se divide para la identificación de productos en secciones, capítulos, partidas y subpartidas, clasificando a cada producto mediante una fracción arancelaria, que es el número de codificación internacional de los mismos.

Dichas fracciones son específicas o genéricas, las primeras hacen mención a productos determinados y las segundas a los no especificados, incluyendo a los demás productos afines.

Las fracciones arancelarias se identifican mediante números distribuidos de la siguiente forma, ejemplo:

28.01.A.001, que identifica al fluor.

Los cuatro primeros digitos se refieren a los elementos quimicos denominados halógenos (fluor, cloro, bromo y yodo); la subpartida A, corresponde a los halógenos y el 001 al fluor y así sucesivamente 002 cloro, 003 bromo y 004 yodo.

En el caso anterior no existe fracción arancelaria genérica, pero, por ejemplo en los metales alcalinos la par

tida 28.05, subpartida A, contempla en el 001 al potasio, 002 sodio, 003 litio y 999 fracción arancelaria genérica para los demás metales.

Toda fracción arancelaria contiene la denominación del producto, la unidad para la aplicación del impuesto que puede ser en kilo bruto, kilo legal, unidades o piezas; las cuotas específicas y ad-valorem (proporcionales a su valor monetario) y la moneda base de los pagos, en este caso dólares de los Estados Unidos de América.

En algunos casos contiene el precio oficial de los productos, esto es, el precio fijado por unidad para la aplicación del criterio que el Ejecutivo federal tiene del producto y que es la base de aplicación del impuesto.

Volviendo al artículo 35 de la ley aduanera prosigue: "...

B) 2.5% sobre el valor base del impuesto general.

C) Cuotas compensatorias a la importación de mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, conforme a la ley reglamentaria del artículo 131 constitucional en materia de comercio exterior.

D) Adicionales:

a) 3% sobre el impuesto general y

b) 10% sobre el impuesto general en importaciones por vía postal."

Actualmente la tarifa del impuesto general de importación está constituida por 21 secciones, 99 capítulos y

1098 partidas; cabe aclarar que el número de fracciones arancelarias, ha ido variando año con año, por la sustitución del permiso previo por el arancel aduanero.

Al 25 de julio de 1985, la tarifa contaba con 8068 fracciones. Lo anterior ante la necesidad de reflejar tasas arancelarias adecuadas a mercancías determinadas.

La tarifa, además del impuesto general, también consigna, el tratamiento arancelario preferencial otorgado a otros países, mismo que figura en una columna especial junto al arancel general.

Aquí mismo aparecen las preferencias concedidas a países de menor desarrollo económico, relativo a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), hoy Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), incluidas en un apéndice con la nomenclatura arancelaria base para las negociaciones entre los países signatarios del Tratado de Montevideo.

Asimismo la regla onceava de la tarifa general de importación, prevé la aplicación de tasas preferenciales para países no miembros de ALADI, como en el caso de los países signatarios del Protocolo de Negociaciones Comerciales entre Países en Desarrollo.

Las tasas arancelarias que rigen sobre la importación de mercancías son en múltiplo; se aplican en forma progresiva, desde materias primas de menor valor agregado, hasta productos suntuarios o no indispensables para el aparato productivo.

Las tasas menores se aplican a materias primas y artículos necesarios para la alimentación humana o para productos destinados a la agricultura con tasas de exenta, 5%, 10% y 15% y generalmente bajo el régimen de permiso previo.

Niveles mas elevados se presentan en productos quimicos considerados como materias primas de mayor valor agregado.

Cuando no se producen en el país o permanecen aun bajo permiso previo, se aplican tasas de 10% y 15%. Asimismo cuando existe producción nacional y no hay permiso previo, el arancel varia de 20% a 60%.

Los productos intermedios, de acuerdo al grado de elevación, tienen tasas de 20% a 35%, salvo que haya producción nacional y esten exentos del permiso previo, en cuyo caso varían del 40% al 60%.

Los artículos suntuarios se gravan con aranceles que varían entre 60% y 100%, generalmente sin sujetarse al régimen de permiso previo.

La maquinaria indispensable en el proceso productivo, que no se sujeta a permiso previo, se grava con un arancel del 10% cuando no existe la posibilidad de fabricación interna y a corto plazo; con un 30%, 40% y 60% en caso de protegerse al fabricante nacional.

Las máquinas que permanecen sujetas a permiso previo tienen un arancel del 20% y por lo que se refiere a -

las partes y piezas sueltas de maquinaria tienen una ta sa general del 10%.

En cuanto a los impuestos a la exportación la fracción segunda del mismo artículo 35 establece: "...

A) General conforme a la tarifa de la ley respectiva.

B) Adicionales:

a) 3% sobre el impuesto general en exportaciones de petróleo crudo y gas natural y sus derivados; y 2% en las demás exportaciones, y

b) 10% sobre el impuesto general en exportaciones por vía postal."

La tarifa del impuesto general de exportación está constituida por 21 secciones, 99 capítulos y 1098 partidas.

Al igual que la anterior se divide en, ejemplo: partida 59.11, tejidos cacahuatados que no sean de punto, subpartida a, idéntica.

59.11.a.01 algodón,

59.11.a.02 fibras animales,

59.11.a.03 fibras artificiales o sintéticas y

59.11.a.99 las demás (genéricas).

Se exime a los productos manufacturados y se grava con tasas relativamente elevadas a los recursos no renovables y con tasas menores (5%) a los productos agropecuarios.

La tarifa al 25 de julio de 1985, estaba integrada por 3003 fracciones de las que 2517, están exentas del régimen de permiso previo y 416 están controladas.

70 fracciones que consisten en productos del reino animal, vegetal, químicos, orgánicos, medicamentos, pieles, cuero, lana, madera, oro, objetos de arte, reproducciones de piezas de arte, monumentos arqueológicos y desperdicios de chatarra, están prohibidas.

"Desde la década de los años sesenta la clasificación de la tarifa del impuesto general de importación y la de exportación, están adecuadas a la nomenclatura arancelaria del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas".(21)

Misma que es utilizada por la mayoría de los países miembros del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio GATT.

Las exportaciones mexicanas por lo general se realizan libres de aranceles y de permisos previos a la exportación; salvo en aquellos productos que se desea salvaguardar su exportación racional (materias primas), asegurar el abastecimiento de la población y de la industria. Y en los que se decida fomentar su elaboración y procedimiento.

Actualmente se encuentran exentas de arancel 2820 fracciones de la tarifa del impuesto general de exportación.

4.2. Como controles diversos al arancel de aduanas tenemos:

4.2.1. Nos referimos a la fracción de la tarifa del im-

21.-Sevilla Carlos y Castañeda María Eugenia.-Ob.cit. , pag. 22.

puesto general de importación en la que se clasifican mercancías que no requieren del permiso previo expedido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, para que se efectúe la importación y sólo se deben cumplir algunos otros señalamientos como el arancel y - otras disposiciones fitosanitarias y de seguridad nacional.

4.2.2. Del Sistema de Licencias Previas, podemos decir - que, con fundamento en los artículos 34 fracción V de - la Ley Organica de la Administración Pública Federal, 6 y 15 fracción I del Reglamento Interno de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 2 del Reglamento sobre Permisos de Importación o Exportación de Mercancías sujetas a Restricciones; se sujeta al requisito de permiso Previo por parte de la Secretaría antes mencionada, la importación de determinadas mercancías.

Este Permiso debe obtenerse antes de concertar en firme la adquisición de mercancías del exterior.

Para expeditar el trámite de solicitudes de las mercancías que requieren del Permiso Previo de Importación, se han establecido diferentes modalidades:

I) Cuotas de Importación.- Es la fijación de montos cuantitativos de importación de artículos determinados.

Estas cuotas pueden ser establecidas porque la fabrica-

ción nacional no cubre todas las variedades que el consumo interno requiere y se complementa con importaciones hasta un monto de artículos similares o que no se fabrican, lo que permite la competencia con productos del exterior y se evita en lo posible las importaciones ilegales. O porque se ha determinado el monto que es necesario adquirir del exterior, para atender adecuadamente las necesidades de la industria.

II) Refacciones Urgentes.- Con esta modalidad se dan facilidades a la industria, que en forma no previsible requiere refacciones del exterior, para continuar con su actividad y que aún fabricándose en el país no están disponibles de inmediato. Por lo que se les exime del Permiso Previo.

III) Trámite Automático.- Se trata de un trámite administrativo interno, que consiste en incorporar en el proceso por computadora, de expedición de Permisos, la decisión de las solicitudes de importación, para que se de en forma automática, con lo que se ahorra un tiempo importante para dar las resoluciones.

IV) Permisos Abiertos.- Para atender adecuadamente las necesidades de importación de una amplia gama de artículos de pequeño valor o de consumo reducido, evitar el trámite de una solicitud para cada caso y agilizar los

procedimientos administrativos al respecto, se ha establecido que las empresas presenten unicamente una solicitud indicando, el tipo de mercancías que se encuentran en las condiciones señaladas y el valor que las comprenda para un periodo determinado en el que se va a ejercer, en su caso, el Permiso que se expida.

4.2.3. Con el objeto de evitar la constante salida de divisas del país, el Gobierno federal, decidió establecer un Sistema de Control de Cambios; por Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación, el 13 de diciembre de 1982.

Este Decreto establece que en la República Mexicana funcionaran dos mercados de divisas, uno controlado y otro libre; en lo que ha sufrido cambios dicho Decreto, es en sus reglas de operación, así el 7 de noviembre de 1984, se publicaron en el Diario Oficial de la Federación, las disposiciones complementarias del Control de Cambios.

Dichas reglas en relación a la importación y exportación de mercancías sujetas a Permiso Previo son:

I) En el caso de las exportaciones, todas se manejarán dentro del mercado controlado de divisas, esten sujetas o no al requisito de Permiso Previo.

II) En el caso de las importaciones sujetas a permiso - Previo, puede ocurrir lo siguiente:

a) Si el Permiso no trae una leyenda especial da derecho a adquirir divisas al tipo de cambio del mercado controlado, mediante la firma de un Compromiso de Uso o Devolución de divisas, comprobando el uso en un plazo de 150 días, 300 en caso de bienes de capital. El mismo trato - se da a los productos que no requieren Permiso.

b) Para Permisos con las leyendas de "Importación a ser pagada con financiamiento del exterior y/o con divisas generadas por exportaciones"; existen dos casos, a corto y a largo plazo, en ambos el beneficiario debe lograr con un proveedor, un banco del extranjero u otra entidad, financiamientos.

En el corto plazo en un mínimo de 90 días y en largo plazo a un mínimo de un año; suscribiendo en ambos el Compromiso de Uso y/o Devolución de divisas.

c) Para Permisos con la leyenda de "Mercancía pagada", - no habrá venta de divisas del mercado controlado. (22)

4.3. La Valoración Aduanera, es la técnica para determinar una base gravable uniforme, de valoración de mercancías de carácter universal, para el cálculo del impuesto - ad-valorem de importación.

22.-Maerker Gunter.-Permisos de Importación y Exportación Tercera Edición.-ISEF.-Numero Uno.-Mexico, 1985, pp. 171 a 181.

La Ley Aduanera en su artículo 57 nos dice: "el impuesto general de importación se determinará aplicando a la base gravable establecida en el artículo 48, la cuota que corresponda a la clasificación arancelaria de las mercancías".

El artículo 48 por su parte afirma que: "el valor normal de las mercancías a importar, es aquél que corresponde a dicha mercancía a la fecha de su llegada al territorio nacional, conforme a lo dispuesto en el artículo 38 de la propia ley".

Así tenemos que la base gravable, es la fecha de llegada de las mercancías al territorio nacional; y a consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independientes uno del otro. Se le aplicara la cuota respectiva establecida en la nomenclatura arancelaria.

4.4. Se canalizan a través de dos instituciones financieras que a nuestro juicio son las más importantes. A continuación describimos sus operaciones.

4.4.1. FOMEX apoya la exportación de manufacturas mexicanas a través de financiamientos que se otorgan con la intermediación de la banca del país.

I) Financiamiento de la Pre-Exportación: Este cubre hasta

el 70% del precio libre a bordo (LAB) del producto o - hasta el 100% del costo directo de fabricación, a una - tasa del 8% anual pagadero al vencimiento del crédito, con un plazo de 90 días antes de la fecha de embarque.

II)Financiamiento a la Exportación:Apoya tanto ventas do cumentadas, como ventas en cuenta corriente, mediante el descuento de documentos a crédito con plazos acordes a - los del mercado nacional.

El financiamiento se otorga en dólares u otras divisas aceptables por el fiduciario y su monto llega hasta el 100% de la factura de venta en créditos a un plazo menor de un año y hasta el límite de cinco; la tasa de inte- rés va del 6% al 8% según el plazo; y el propio plazo de crédito se fija según el tipo de producto, correspondien- do el más breve hasta 3, 6 y 12 meses, a los productos semielaborados, de consumo final y de consumo duradero - respectivamente.Y el más amplio hasta 5 años, a las ex- portaciones de maquinaria y equipo.

III)Garantías:Además FOMEX ofrece al exportador mexicano de productos manufacturados, de servicios o materias - primas; garantías contra los riesgos políticos, expro- piaciones, intransferibilidad de divisas, medidas de con trol de pagos y otras disposiciones gubernamentales, - hasta el 90% de los créditos.

4.4.2. En materia de exportación, el apoyo financiero de la institución se destina a la producción exportable, - aportando capital para la adquisición de materias primas, mano de obra, al mantenimiento de existencias y mediante créditos para ventas a plazo en el extranjero de bienes y servicios.

Los apoyos a la sustitución de importaciones se otorgan a la producción y comercialización de bienes que no se producen en el país o cuya oferta no es suficiente para cubrir la demanda nacional.

El crédito a las importaciones lo otorga preferentemente para las compras en el exterior consideradas como fundamentales para el desarrollo económico del país y se canalizan tanto a las empresas del estado como a las privadas.

El Banco concede diversas líneas de crédito a los bancos de países importadores, a fin de facilitar los trámites y recursos financieros para incrementar las exportaciones mexicanas en el extranjero.

En cuanto a los servicios bancarios especializados la institución otorga los de cambios, cobranzas, créditos comerciales documentarios, situaciones de fondos, cuentas de cheques y asesoría en comercio internacional, - así como el manejo de fideicomisos y mandatos, administración y garantía.

4.5. Existen subsidios a la importación de maquinaria, - equipo y sus partes, indispensables para la realización de actividades productivas, tales como: bienes de capital, industria automotriz terminal y de autopartes, pesquera y minera.

Enfocado a fomentar la producción de manufacturas que se destinan a la exportación a efecto de disminuir el déficit de la balanza comercial del país, tomando para tales efectos a empresas cuya producción se canaliza total o parcialmente al extranjero y que los productos reúnan los requisitos de calidad y precio competitivos. (23)

4.6. Los impuestos interiores son establecidos en México en la Ley de Ingresos de la Federación. Estas cargas interiores consisten en impuestos, derechos, productos y aprovechamientos que no se aplican en forma discriminatoria a los artículos importados.

No obstante existen excepciones al tratamiento nacional para ciertos productos tales como: tabacos labrados, xi lol, toluol, benzol, naftas de alquitran de hulla, gasol ina y otros productos ligeros del petróleo.

4.7. Las disposiciones relativas al tráfico en tránsito por la República Mexicana, están contenidas en la Ley - Aduanera, donde se exonera a las mercancías en tránsito de todo impuesto aduanero, como de los derechos del mi g mo.

23.-Ley de Ingresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal de 1986.-Diario Oficial de la Federación.-México, 31 de diciembre de 1985, artículo 13, pag. 79 segunda sección.

4.8. La liberación del comercio internacional, trae aparejados algunos riesgos tales como la competencia desleal, el dumping y los subsidios, que son aprovechados por los productores extranjeros. Ante tales medidas que amenazan afectar a los productores mexicanos, se hace necesaria la intervención del estado para equilibrar el mercado y propiciar una competencia libre y sana de tales vicios.

4.8.1. Podríamos definir a la Competencia Desleal como: "una serie de medidas ilícitas, de un exportador cuyo efecto o tendencia sea la de causar un perjuicio a alguna industria del país de destino de sus productos; o impide su establecimiento, restringiendo o monopolizando el comercio en el mercado de concurrencia". (24)

Los instrumentos más comunes de la competencia desleal son: El Dumping y Los subsidios.

4.8.1.1. Se define como: "la venta de un producto en el mercado extranjero, a un precio más bajo que el ordinario en sus mismas condiciones en el mercado doméstico o de origen; que a su vez amenaza o causa daño a la industria similar o igual del país de concurrencia o impide su establecimiento". (25)

Es una modalidad de la competencia desleal, cuyo fin es el apoderarse del mercado, creando un monopolio median-

24.-Ministerio de Comercio Español.-El Dumping y su Regulación, Primera Edición.-Madrid, España.-1980, - pag. 170.

25.-Ob.cit. pag. 172.

te el debilitamiento del competidor.

4.8.1.2. Son aquellas recompensas creadas por el gobierno del país de origen de los productos, para promover su comercio externo. Sin embargo cuando dichos subsidios son aprovechados para vender el producto a un precio menor al del país de origen, en el mercado de competencia, constituyen una práctica desleal de comercio internacional.

4.8.2. El Impuesto Compensatorio, según afirma Vicente Querol (26) "es un tributo impuesto por un país, como condición previa a la importación de productos subsidiados en el exterior". Este derecho se impone para compensar la "desventaja desleal", que los productos nacionales adquieren respecto de los similares o iguales importados como resultado del subsidio.

4.8.3. Esta Ley Reglamentaria del párrafo segundo del artículo 131 constitucional, regula los diversos mecanismos no arancelarios susceptibles de aplicación por parte del Ejecutivo federal y las diversas autoridades administrativas en la materia. Así como los presupuestos para sancionar las prácticas desleales; conteniendo el procedimiento probatorio del daño y cómputo de sanciones.

26.- Barreras de los Estados Unidos a las Importaciones.- Segunda Edición.- ISEP.- Número Diez.- México, 1985, - pag. 60.

Convirtiéndose en el principal instrumento jurídico del estado mexicano, para el otorgamiento de protecciones a los industriales nacionales o en otros términos, es la expresión jurídica de la racionalización de la protección estatal, en materia de comercio exterior.

Dotando de seguridad jurídica a los importadores y exportadores, al establecer los supuestos de aplicación de restricciones y cuotas compensatorias en el mercado interno.

Es la encargada de aplicar cuotas compensatorias a la importación de mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional. (artículo 1, fracción-II, inciso c).

En su artículo 7 define tales prácticas: "...

1) La importación de mercancías a un precio menor al comparable, de mercancías similares o idénticas destinadas al consumo en el país de origen o procedencia.

A falta de dicho precio comparable o si el mismo no es representativo, se considerará que dichas prácticas existen, cuando la importación de mercancías se realice a cualquiera de los siguientes precios:

a) Menor al precio comparable más alto de exportación de mercancías idénticas o similares remitidas del país de origen o procedencia de otros países;

b) Menor al resultado de sumar el costo de producción en el país de origen, un margen razonable por utilidad y los gastos de transportación y venta.

II) La importación de mercancías que en el país de origen hubieren sido objeto directa o indirectamente, de estímulos, incentivos, primas, subvenciones o ayudas de cualquier clase para su exportación, salvo que se trate de prácticas internacionalmente aceptadas".

El artículo 8 de la ley obliga a las personas físicas o morales introductoras de mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, al pago de las cuotas compensatorias, para no afectar la estabilidad de la producción nacional u obstaculizar el establecimiento de industrias nuevas o el desarrollo de las ya existentes.

Dicha cuota será equivalente a : "

I) La diferencia entre el precio menor y el comparable - en el país exportador a que se refiere la fracción I - del artículo 7.

II) El monto del beneficio señalado en la fracción II de dicho artículo.

III) La suma de los conceptos anteriores en el caso de combinarse dichas prácticas desleales".

De lo anterior se desprende que nuestra ley en comento consigna tanto el concepto del Dumping, como el del Subsidio.

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, salvo lo dispuesto en el artículo 14 (acuerdo internacional de comprobación del daño), podrá determinar de oficio las

cuotas compensatorias por practicas desleales en terminos del articulo 8.(articulo 9).

El procedimiento sujeta a la presentación de la demanda por el minimo del 25% que representen a los productores nacionales, ante la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial y formularia con los siguientes datos: articulo 10, "...

- I)Nombre del promovente y el de su representante.
- II)Actividad que desarrolla, miembros de su organización y su número, en su caso, la participacion porcentual de sus productos en relación a la produccion nacional.
- III)Descripcion de la mercancia de cuya importacion se trate, calidad comparativa con la nacional y demás datos que la especifican, así como el volumen que se pretende importar en base a la unidad de medida correspondiente.
- IV)Nombre y domicilio del importador o pretendiente de importar aclarando el número de veces, salvo ignorarlo.
- V)Indicación del país de origen y el de exportación en caso de ser diferentes, los exportadores y el monto de la diferencia a que alude el articulo 7, o el beneficio de la fracción II del mismo, salvo ignorarlo.
- VI)Los demás hechos que presuman la existencia de dicha práctica desleal.
- VII)En su caso, los elementos que permitan apreciar la causa del daño, la amenaza de un perjuicio u el obstaculo al establecimiento de una industria por la intro-

ducción de tales productos al mercado nacional.

La Secretaría, podrá exigir mas datos de prueba, en un término no menor de ocho días. De no aportarse más datos dentro del plazo requerido se tendrá por abandonada la denuncia, sin perjuicio de que la misma autoridad investigue de oficio."

Una vez recibida la denuncia, la Secretaría en cinco - días hábiles dictará resolución determinando la cuota - compensatoria que proceda con carácter de provisional. Si la mercancía no ha sido importada, la permitira sin el pago de la cuota compensatoria, siempre y cuando se garantice el interés fiscal respecto de dicho pago. (artículo 11).

En un plazo no mayor de 30 días, contados a partir de la resolución provisional, la Secretaría la confirmará, modificará o revocará. Tomando en cuenta a los importadores y a los productores, en lo que hubieren aportado y el resultado de dicha investigación. (artículo 12).

Concluida la investigación administrativa, la Secretaría en un plazo de seis meses contados a partir del día en que surta efectos la resolución provisional dictará la resolución definitiva que proceda. (artículo 13).

El artículo 14 dispone que: "el ejecutivo federal podrá convenir con los gobiernos de otros países que las cuotas compensatorias a que se refiere esta ley solo se determinen de manera definitiva cuando se acredite por -

quienes las soliciten, que la importación de la mercancía causa o amenaza causar un daño o perjuicio a la producción nacional u obstaculiza el establecimiento de industrias, siempre y cuando para resolver cuestiones similares en aquellos países exista reciprocidad respecto de las mercancías que se exporten del nuestro a ellos". Para la determinación de la prueba del daño o perjuicio la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, considerará los criterios de los convenios signados en la materia o en su defecto, artículo 15: "

I) Considerará si ha habido aumento en la importación de mercancías objeto de prácticas desleales, en relación con la producción o el consumo internos.

II) El efecto sobre los precios de los productos importados y los nacionales, si son menores a estos o provocan su disminución o impiden su alza en su caso.

III) El efecto sobre los productos nacionales, considerando todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en la producción y ventas, tales como su disminución apreciada y potencial; la participación en el mercado; el rendimiento de las inversiones; la utilización de la capacidad instalada; los factores que repercuten en los precios internos; los efectos negativos apreciados y potenciales en el empleo, los salarios el crecimiento, la inversión y demás elementos que considere convenientes".

También se obliga a los importadores o sus consignatarios a calcular en el pedimento de importación correspondiente, el monto de la cuota compensatoria y pagarla, - junto con los demás impuestos al comercio exterior, aún en el caso de la determinación provisional por parte de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (artículo 16).

En caso de ser importadores de un país distinto al considerado como practicante de la competencia desleal, de mercancías similares, no estarán obligados al pago de la cuota compensatoria, unicamente anexando al pedimento de importación el certificado de origen de dichos productos. (artículo 17).

Los afectados por cuotas compensatorias, podrán solicitar la modificación de la resolución administrativa definitiva, ante la Secretaría, cuando cesen los beneficios o la diferencia de precios por la práctica desleal. (artículo 18)

Según el artículo 19 de la ley, la cuota compensatoria subsistirá en tanto no se haya declarado el cese de las prácticas desleales.

La Declaratoria del cese de las prácticas desleales la hará la Secretaría, cuando compruebe que los exportadores extranjeros o el gobierno que otorgó los subsidios, realicen las siguientes acciones:

I) Modifiquen sus precios eliminando las causas motivo de

aplicación de la cuota compensatoria.

II) Supriman las causas por las que el precio de exportación resulte subsidiado o subvencionado.

III) Se obliguen ante la Secretaría, con la intermediación del gobierno de su país a limitar sus exportaciones hacia México, suspendiéndose la aplicación de la cuota compensatoria, la que se reanudará en caso de no respetarse dicho límite.

IV) Adopten medidas diversas, pero cuyos efectos sean equivalentes a los anteriores, a juicio de la Secretaría.

Los interesados podrán solicitar la declaratoria correspondiente a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, acompañando las pruebas de la desaparición de las prácticas desleales, garantizando el interés fiscal correspondiente.

El procedimiento anteriormente descrito, tiende a atacar todos los factores que propician y favorecen la competitividad de los productos extranjeros que concurren al mercado nacional siempre y cuando causen daño o impidan el establecimiento de alguna industria nacional.

C A P I T U L O III
E L A C U E R D O G E N E R A L S O B R E
A R A N C E L E S A D U A N E R O S Y
C O M E R C I O (G A T T).

1. ANTECEDENTES.

2. ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO:

2.1. FUNCIONES.

2.2. ESTRUCTURA ORGANICA.

2.3. MIEMBROS.

2.4. FUNCIONAMIENTO.

3. NATURALEZA JURIDICA.

4. RONDA DE NEGOCIACIONES DE TOKIO.

5. DISPOSICIONES FAVORABLES PARA LOS
PAISES EN VIAS DE DESARROLLO.

CAPITULO III:EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT).

En materia de comercio internacional, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, mejor conocido por sus siglas en inglés GATT (General Agreement - on Tariffs and Trade); se distingue por ser la fuente jurídica externa de más peso, al aglutinar cerca de 123 - naciones, que manejan alrededor del 85% del comercio - mundial.

Dicho acuerdo es el siguiente paso, para el logro de los objetivos planteados por nuestra política comercial.

En el presente capítulo intentaremos un análisis breve del origen, desarrollo y vigencia del acuerdo, así como de sus disposiciones jurídicas mas relevantes y su aplicación.

1.El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), fué el resultado de una serie de medidas cuyo origen se remonta al año de 1946, en virtud de que - el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas resolvió convocar a una Conferencia de carácter internacional, con el fin de avocarse al problema del comercio y el empleo, para que se pudiese establecer un Comité - Preparatorio que iniciase los estudios para una organización Internacional de Comercio.

"Posteriormente, el proyecto de Carta que fué aprobado en agosto de 1947 por el Comité Preparatorio, sirvió para sentar las bases de trabajo para la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo que fué celebrada en La Habana"; (27) desde el mes de noviembre de 1947 hasta marzo de 1948 y como resultado de la misma, se elaboró una carta conocida como Carta de la Habana. La Carta de la Habana tenía los siguientes objetivos:

- a) Desarrollo económico y reconstrucción;
- b) Acceso de todos los países en condiciones de igualdad a los mercados, a las fuentes de aprovisionamiento y a los medios de producción;
- c) Reducción de los obstáculos al comercio y
- d) Consultas y cooperación en el seno de la Organización Internacional de Comercio (OIC), que llevaría adelante los acuerdos de la Habana.

Dicha Organización nunca tuvo existencia, ya que la Carta no fué ratificada por el mínimo requerido del 85% de los países que participaban en el comercio mundial.

"Principalmente debido a la negativa de los Estados Unidos de ratificarla, por la opinión vertida por su propio Congreso, el cual no la consideró demasiado liberal ya que subrayaba demasiado los méritos de la planeación económica". (28)

27.-Reyes Heróles Jesús.-La Carta de la Habana.-Primera Edición.-EDIAP.-México, 1948, pag. 49.

28.-Malpica Lamadrid Luis.-¿que es el GATT?.-Primera Edición.-Grijalbo.-México, 1984, pag. 12.

La Carta de la Habana consta de 9 capítulos que se refieren a los siguientes puntos:

- I) Propósitos y objetivos;
- II) Empleo y actividad económica;
- III) Desarrollo económico y reconstrucción;
- IV) Política comercial;
- V) Prácticas comerciales restrictivas;
- VI) Convenios intergubernamentales sobre productos básicos;
- VII) Organización Internacional del Comercio;
- VIII) Solución de controversias y
- IX) Disposiciones generales.

Distribuidos estos nueve capítulos en 106 artículos y con 16 anexos. (29).

Paralelamente al trabajo y discusión de la Carta para la Organización Internacional de Comercio, los integrantes del Comité preparatorio, se pusieron de acuerdo para patrocinarse una serie de negociaciones para reducir sus aranceles aduaneros y poder aligerar restricciones que impedían un incremento del comercio entre ellos mismos, sin esperar a que la existencia de la futura Organización Internacional de Comercio iniciara su vigencia. Así representantes de diversos países se reunieron en Ginebra en 1947, para celebrar la Primera Conferencia sobre Reducción de Aranceles.

Los resultados de esas negociaciones se plasmaron en un Tratado con características multilaterales, que se denominó Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

En el mismo documento se dictaron las reglas para impedir que las concesiones negociadas en materia de aranceles fuesen frustradas por otros mecanismos protectores. El GATT fue firmado por veintitres países el 30 de octubre de 1947 y entro en vigor el 1 de enero de 1948.

Los países firmantes fueron los siguientes: (30)

Australia, Bélgica, Brasil, Birmania, Canadá, Ceylán, Checoslovaquia, Chile, China, Cuba, Estados Unidos, Francia, India, Pakistán, Países Bajos, Rhodesia del Sur, Reino Unido, Siria, Sudafrica, Líbano, Luxemburgo, Noruega y Nueva Zelanda.

teóricamente el GATT estaba concebido como un mecanismo provisional mientras entraba en vigor la Carta de la Habana; sin embargo, al no haberse ratificado la misma, - el Acuerdo General se convierte en el único marco multilateral de los intercambios.

El Acuerdo General se basa en principios neoliberales - según los cuales, para obtener el óptimo económico, el pleno aprovechamiento de los recursos naturales y el -

30.-Preambulo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.-GATT.-Documentos Básicos.-Ginebra 1948, pag. 1.

máximo empleo a nivel mundial; es esencial, en medida de lo posible, el comercio libre de trabas, un libre - cambio internacional y una circulación expedita de capitales.

Todo lo anterior nos conduce a una división internacional del trabajo, en la que las diversas producciones se radican en aquellos países que tienen ventajas comparativas de elaboración.

2. El Acuerdo General es un tratado que originalmente - constaba de 35 artículos, a los que se agregaron a partir de 1965, los comprendidos en la parte cuarta que se integra con tres artículos en los que se recogen los intereses de los países en desarrollo, quedando un total de 38 artículos.

De acuerdo con Bernardo Sepúlveda (31), los instrumentos principales del Acuerdo General son:

- a) Los artículos generales, que comprenden del artículo I al XXXVIII.
- b) Un protocolo de aplicación provisional, que contiene las obligaciones adquiridas por las partes contratantes.
- c) Un apéndice que consta de dos apartados; el primero - contiene los anexos del A) al I), que incluyen las notas y disposiciones suplementarias que representan in-

31.-Las Nuevas Reglas del GATT y el Marco Jurídico Mexicano.-Revista Comercio Exterior.-Vol. 2.-México, febrero de 1980, pp. 133 a 141.

interpretaciones del Acuerdo General. Y el segundo contiene las listas de las concesiones arancelarias.

De los instrumentos anteriores, a continuación exponemos los contenidos generales de los 38 artículos del GATT y que revisten importancia para nuestro objeto de estudio. Al respecto seguimos a Jorge Witker (32) :

Parte I

Artículo I.-Contiene la cláusula que garantiza a todos los países miembros el trato de la nación más favorecida.

Se dice que el GATT es la institucionalización de esta cláusula, la cual constituye un mecanismo fundamental, en la aplicación del concepto de la no discriminación que se ha considerado como, probablemente, el más importante del acuerdo.

A decir del autor Gerard Curzon: "El medio técnico por el cual se evita la discriminación en el comercio dentro del Acuerdo General y se asegura la igualdad de trato, es la Cláusula Incondicional de la Nación Más Favorecida".(33).

Artículo II.-Constituye la disposición fundamental para incluir en el Acuerdo las listas de concesiones logradas en las conferencias, es decir, con este fundamento

32.-El GATT y sus Códigos de Conducta.-Primera Edición.-GUMA.-México, 1981, pag. 12 y sigs.

33.-La Diplomacia del Comercio Multilateral.-Primera Edición.-Fondo de Cultura Económica.-Tr.Juan José Otrilla.-México, 1969, pag. 67.

las listas se anexan al Acuerdo y quedan consolidadas, formando parte del mismo.

Parte II

Artículo III.-Estatuye una serie de reglas que prohíben los impuestos interiores, que discriminen las importaciones, con el objeto de velar porque los productos extranjeros disfruten de igual trato que los nacionales.

Artículo IV.-Trata de las películas cinematográficas en lo referente a sus limitaciones.

Artículo V.-Trata de la libertad de tránsito de las mercancías; se incluyen principios generales.

Artículo VI.-Define los derechos antidumping y los derechos compensatorios; estableciendo sus normas de aplicación.

Artículo VII.-Trata del aforo aduanero; se refiere a las técnicas de valoración aduanera de las mercancías.

Artículo VIII.-Se refiere a los derechos y formalidades de la importación y la exportación.

Artículo IX.-Trata de las marcas de origen.

Artículo X.-Contiene disposiciones para la aplicación de los reglamentos comerciales.

Los artículos del IV al X, están encaminados a prevenir o limitar la implantación de medidas en sustitución de los derechos arancelarios.

Artículo XI.-Contiene la prohibición general del uso de restricciones cuantitativas.

Artículo XII.-Especifica la manera en que pueden utilizarse restricciones cuantitativas, por razones de balanza de pagos.

Artículo XIII.-Exige la aplicación de restricciones cuantitativas sin discriminación.

Artículo XIV.-Especifica las excepciones a la regla del artículo anterior.

Artículo XV.-Se refiere a la colaboración del GATT con el Fondo Monetario Internacional.

Artículo XVI.-Tiende a la eliminación de las subvenciones a la exportación.

Artículo XVII.-Exige que las empresas comerciales del estado, no incurran en discriminaciones en sus actividades de comercio exterior.

Artículo XVIII.-Reconoce que los países en desarrollo pueden tener necesidad de cierta flexibilidad arancelaria y de aplicar algunas restricciones cuantitativas para conservar sus reservas de divisas.

Artículo XIX.-Fija las medidas de urgencia que pueden adoptarse contra las importaciones que causen perjuicio a los productos nacionales.

Artículo XX.-Especifica las excepciones admitidas por el acuerdo, por razones generales como las fitosanitarias.

Artículo XXI.-Especifica las excepciones admitidas por razones de seguridad nacional.

Artículo XXII.-Trata de las consultas que pueden hacer las partes contratantes.

Artículo XXIII.-Se refiere a la resolución de los conflictos que surjan entre las partes contratantes.

Parte III

Artículo XXIV.-Regula las condiciones en que las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio pueden constituir excepciones al principio de la Nación Más Favorecida.

Artículo XXV.-Se preve la acción colectiva de las partes contratantes; las exenciones se conceden en virtud de este artículo.

Artículo XXVI.-Trata de la aceptación y entrada en vigor del acuerdo.

Artículo XXVII.-Trata del retiro de concesiones arancelarias, a los que dejan de ser partes contratantes.

Artículo XXVIII.-Se refiere a las negociaciones arancelarias y la modificación de las listas.

Artículo XXIX.-Trata de la relación del GATT con la Carta de la Habana, que no llegó a adoptarse.

Artículo XXX.-Trata de la enmienda del Acuerdo General.

Artículo XXXI.-Trata del retiro.

Artículo XXXII.-En el se define lo que se debe entender por partes contratantes (países miembros).

Artículo XXXIII.-Trata de la adhesión al GATT.

Artículo XXXIV.-Indica que los anexos del Acuerdo forman parte integrante del mismo.

Artículo XXXV.-Trata de la no aplicación de las disposiciones del GATT entre determinadas partes contratantes.

Parte IV

Artículo XXXVI.-Fija los principios y objetivos del GATT en lo relativo a satisfacer las necesidades especiales de los países en vías de desarrollo.

Artículo XXXVII.-Se exponen los compromisos, que con el fin de satisfacer las necesidades de los países en desarrollo, contraen las partes contratantes desarrolladas.

Artículo XXXVIII.-Se prevé la acción colectiva de las partes contratantes, encaminada a logro de los objetivos de los artículos anteriores propuestos.

La Parte IV lleva adicionalmente los anexos A al G, relativos al artículo primero, el anexo H relativo al artículo vigesimo sexto y el anexo I sobre notas y disposiciones suplementarias.

Además contiene el protocolo de aplicación provisional del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y las listas de abreviaturas utilizadas en el apéndice y de las disposiciones de los acuerdos complementarios que afectan a la aplicación de determinadas partes del Acuerdo General.

En las reformas al Acuerdo General de los años 1955-56 - (nuevo artículo XVIII) y 1964-65 (Parte IV), destinadas a favorecer a los países en desarrollo; "se configuró la modificación del marco jurídico de la institución, dentro de su propio texto principal".(34).

34.-Querol Vicente.-El GATT.-Primera Edición.-PAC.-México, 1985, pag. 25.

Hay numerosos documentos que configuran el marco jurídico del GATT y que podrían ser aludidos en un estudio de mayor profundidad.

2.1. Tres son las funciones básicas del GATT:

Primera, servir de marco para la realización de negociaciones que conduzcan a la reducción de los aranceles y la eliminación de las demás barreras comerciales.

En la actualidad, alrededor de las cuatro quintas partes del comercio mundial, se realiza bajo las normas acordadas por el GATT, al que pertenecen 90 países titularmente (hasta 1985), además de otros que por diversos conceptos están asociados a su sistema 2 países provisionales y 31 de facto.

Bajo los auspicios del Acuerdo General se han realizado siete Rondas de negociaciones sobre barreras al comercio y se han reducido los aranceles en términos sustanciales. Segunda, "sirve de código de conducta al cual deben someterse las partes contratantes en el comercio internacional".(35)

Es un código de conducta integrado por normas de índole diversa, regulando el comportamiento de sus integrantes no obstante que la esfera de aplicación de esos principios supera el límite de los contratantes, aplicándose también a terceros, los hayan aceptado o no.

35.-Riosco Alberto.-Evolución Jurídica e Institucional del GATT.-Revista Integración Latinoamericana.-Buenos Aires, Argentina, abril 1982, pag. 39.

Tercera, el GATT realiza funciones de arbitro sin tener el caracter de tribunal, pero con cierta eficacia.

"El GATT ha llegado a ser el primer foro internacional para el arreglo de las disputas y desacuerdos entre países" (36); aun careciendo del caracter de una organización del comercio internacional en un sentido formal.

2.2. El órgano del GATT en el seno del cual se deciden los asuntos de mayor importancia, es la reunión de las partes Contratantes que esta formada por delegaciones de los países miembros.

Habitualmente las reuniones se llevan a efecto una vez al año; trata de tomar las decisiones por consenso y si no se obtienen, se lleva a cabo una votación. Las resoluciones se adoptan por mayoría simple, pero si se trata de concesiones de exenciones arancelarias, se requiere, una mayoría de dos tercios.

En la novena reunión que se llevó a cabo entre 1954-55, se resolvió la creación de un Secretariado permanente, con sede en Ginebra Suiza, a cuyo frente esta un Director General (actualmente Arthur Dunkel).

En 1964 se puso en marcha en la Secretaría del GATT y en conjunto con la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo), el Centro de Comercio Internacional, para auxiliar a los países en desa-

rrollo con informaciones sobre mercados de importación, promoción de sus exportaciones y participación del personal especializado en comercio internacional.

Funciona, también, como órgano del GATT, un Consejo de Representantes, que se reúne normalmente unas seis veces al año y cuyo papel es solucionar los problemas urgentes que se presenten y preparar las reuniones de las Partes Contratantes.

Las Partes Contratantes son lo que en otros organismos se denomina Asamblea General o Conferencia; el quorum se constituye por la mayoría simple, salvo casos de excepción, las decisiones se adoptan por mayoría de votos, cada miembro tiene derecho sólo a un voto.

Las Partes Contratantes se sirven de órganos auxiliares para el desarrollo de su trabajo, que se crean según se considera necesario, estos órganos son los Comités (permanentes y temporales) y Grupos de Trabajo.

Los primeros para llevar una tarea enfocada a la especialización de sus estudios y los segundos para examinar problemas concretos y efectuar recomendaciones al Consejo o a las Partes Contratantes, sobre asuntos que no justifican la creación de un Comité.

Así dentro del campo de los Comités, los más relevantes son: Comité de Restricciones Cuantitativas por razones de balanza de pagos, encargado de supervisar el exacto cumplimiento de la excepción a la prohibición de aplicarlas.

El Comité de Comercio y Desarrollo creado para vigilar la aplicación de la Parte IV del Acuerdo General.

Los Comités de Agricultura y el de Productos Industriales, tienen la misión de estudiar los obstáculos al desarrollo del comercio de tales productos y crear procedimientos adecuados para que desaparezcan.

Hay un gran número de Comités Temporales, siendo el más característico el de Negociaciones Comerciales Multilaterales, creado para dirigir cada una de las negociaciones comerciales a las que pueda convocar el GATT y por lo tanto, su existencia es la de la duración de cada Conferencia.

Dentro de los Grupos de Trabajo, el más importante es el Grupo Consultivo de los Dieciocho, que se creó en 1975, está integrado por representantes de alto nivel en la formulación de la política comercial de sus países respectivos, "teniendo por misión facilitar la labor del GATT en lo siguiente: aplicación del Acuerdo, coordinación con el Fondo Monetario Internacional, mejoras de las reglas y procedimientos, etc. ". (37)

2.3. El primero de enero de 1948 veintitres países ratificaron el texto del GATT y aprobaron los términos del Pro

37.-Gonzalez A. Carranca Juan Luis.-Análisis del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.-Primera Edición.-Asociación Nacional de Abogados.-México, 1980, pag. 190.

Protocolo de Aplicación Provisional. (9 países lo firmaron en esta fecha, los demás lo hicieron en el transcurso de 1948). Los miembros están divididos en grupos, según su situación dentro del GATT:

- a) Países miembros de pleno derecho.
- b) Países en régimen de aplicación provisional, con duración de tres años y sin derecho a la cláusula de mayor privilegio, y
- c) Países a los que se aplicaba el Acuerdo y se les aplica de facto. (excolonias de las partes contratantes).

"90 países son partes Contratantes del GATT y Costa Rica y Túnez son adherentes provisionales. Además 31 países aplican el convenio general de facto, lo que significa que forman parte de los 123 países". (38)

El Acuerdo se encuentra abierto en términos generales a cualquier país dispuesto a aceptar sus principios y a ajustar su política comercial a las normas del GATT.

"El Acuerdo señala únicamente la Adhesión Ordinaria o la Patrocinada, pero en la práctica y para ser más pragmáticos se crearon la Adhesión Provisional y la Especial". (39).

Como consecuencia de la aplicación del principio de la cláusula de la Nación Más Favorecida, todo país que forma parte del GATT, recibe en forma automática las conce-

38.-GATT Boletín Informativo.-Que es, que hace.-Ginebra Suiza, 1985, pp.30

39.-Artículo XXVI, anexo B.-GATT Instrumentos Básicos.-Ginebra-Suiza, marzo de-1969.

siones arancelarias que las partes Contratantes se habían otorgado con anterioridad.

En la Adhesión Ordinaria, como pago por los beneficios obtenidos, cualquier país que desee adherirse al Acuerdo General, está obligado a ofrecer una contribución en forma de concesiones de sus propios aranceles, lo que recibe - el nombre de Derecho de Entrada, Derecho de Adhesión o Boletín de Entrada. Y se determina mediante negociaciones entre el aspirante a la adhesión y las Partes Contratantes, cuyas ventajas arancelarias ya consolidadas en el Acuerdo puedan ser de interés para las exportaciones de ese país.

El Derecho de Entrada, se plasma en un Protocolo de Adhesión "conforme al cual el gobierno del país adherente - contrae las mismas obligaciones y derechos que los demás miembros del Acuerdo". (40)

La Adhesión Patrocinada, fue creada para recibir a aquellos países que se independizaron de sus antiguas metrópolis.

La causa de este procedimiento radica en que el país administrador, suscribió acuerdos comerciales en nombre - del país administrado; y se considera que el nuevo país ha pagado su contribución al GATT al suscribir y aceptar los acuerdos tomados en su nombre por la nación administradora.

40.-Artículo XXIII del GATT.

La decisión de aceptar los compromisos requiere un cierto periodo para determinar su futura política económica; los países miembros del GATT le siguen aplicando de facto el tratamiento del Acuerdo General, decidida la política comercial a seguir y su permanencia en el GATT, entrará a formar parte del Acuerdo General de pleno derecho y si no lo acepta, deberá seguir el procedimiento ordinario con el consabido pago de su cuota de entrada.

La Adhesión Provisional es de carácter temporal y presenta dos ventajas:

- a) Participación del gobierno aspirante en los trabajos de las Partes Contratantes y
- b) La aplicación anticipada por algunos países del trato GATT.

Estos dos aspectos se recogen en dos mecanismos:

Una decisión de las Partes Contratantes y Una declaración de los países otorgantes inmediatos de sus beneficios al candidato.

Por último la Adhesión Especial se establece para los países de economía dirigida, consistente en no establecer - vínculo jurídico alguno y en aceptar una Declaración de Intención, de llevar a cabo los principios rectores del GATT; "...incrementando sus importaciones procedentes de los países miembros, en determinado porcentaje".(41)

De modo que el Acuerdo General es un instrumento complejo, ya que cada estado al adherirse establece un marco -

especial jurídico y económico de aplicación.

Por eso cuando un estado se adhiere al GATT, a través de un protocolo de Aplicación Provisional (independientemente del procedimiento seguido), está estableciendo una regla mentación especial, de hecho una reserva al Acuerdo Gene ral; por lo que podemos decir que dicho acuerdo en sus - partes I, III y IV establece la obligatoriedad del mismo tal y como están, no así en su parte II, la cual estable ce la aplicación de la misma en la medida que sea compa tible con la legislación vigente interna del estado al - momento de adherirse.

La denuncia o retiro, es el acto por el que uno de los - estados contratantes notifica al otro u otros, su inten ción de dar por extinguido el tratado; el retiro debe es tar previsto en el texto del tratado para que sea legal en sus efectos de derecho internacional, según lo previ sto por el artículo 56 de la Convención de Viena sobre de recho de los tratados.

Este aspecto se encuentra previsto expresamente en el GATT, en sus artículos XXXI, XXX párrafo 2, XXIII y por violaciones a lo dispuesto por el artículo XVIII.

El Retiro por Decisión Soberana de una Parte Contratante se efectúa, por notificación escrita al Secretario de - las Naciones Unidas, expresando su voluntad la parte in teresada de retirarse. Lo cual surtirá efectos en un tér mino de seis meses, contados a partir de la fecha de re cepción de la notificación. (artículo XXXI).

Retiro por no aceptar una parte contratante una enmienda en este caso, las Partes Contratantes deciden el retiro de aquella que no acepte una enmienda de carácter obligatorio hecha al Acuerdo General. (artículo XIX párrafo segundo).

Denuncia del Acuerdo General por suspensión total de concesiones o incumplimiento de una obligación hacia la parte denunciante; cuando una parte contratante se halle anulada o menoscabada por otra, por incumplimiento del Acuerdo o aplicación de una medida contraria al mismo u otra situación; propondrá por escrito una solución.

Las partes en conflicto si no llegan a un acuerdo, lo someterán a las Partes Contratantes y si no acatan las medidas que propongan, las Partes Contratantes suspenderán la aplicación del Acuerdo a las partes en conflicto y estas en un plazo de sesenta días contados a partir de la suspensión, notificarán su denuncia del Acuerdo General al Director General, la que surtirá efectos sesenta días posteriores a la notificación. (artículo XXIII).

Por último se prevé la denuncia del Acuerdo de las partes en vías de desarrollo, en caso de aumentar las restricciones permitidas o aumente su nivel general de vida. Así cualquier parte contratante que reclame haber sufrido un daño por las cuestiones anteriores podrá hacerlo ante las Partes Contratantes y estas dictaran las medidas a seguir; pero si la parte denunciada no las observa o las

considera atentatorias a su plan económico o a su desarrollo, cuenta con un plazo de sesenta días para denunciar el Acuerdo ante el Director General del mismo y surtirá efectos sesenta días después de haber sido recibida. (artículo XVIII).

2.4. El GATT se reúne una vez al año en su sede de Ginebra, Suiza, sin perjuicio de que sus Comisiones y Comités lo hagan a través del período anual. Las decisiones de las Partes Contratantes se toman por mayoría de votos y en ellas cada país miembro posee sólo un voto.

El pacto de las partes contratantes destinado a eliminar las barreras comerciales, se lleva a cabo mediante las Negociaciones Comerciales Multilaterales.

Dichas negociaciones han sido:

Primera Ronda Ginebra Suiza, "se negociaron cuarenta y cinco mil artículos valuados en diez mil millones de dólares de esa época "(42); se llevaron a cabo considerando producto por producto y en forma bilateral, cada nación tomó como base para negociar los artículos en los que era el principal proveedor de la otra.

Las concesiones se hicieron extensivas a los demás miembros por virtud de la Clausula de la Nación Mas Favorecida, lo que provocó la multilateralización de las concesiones aplicandose a todas las partes contratantes sin

excepción, superando la bilateralidad inicial. Se llevó a cabo en 1947.

Segunda Ronda Ancecy Francia 1949, se negociaron cinco mil concesiones, las que no fueron valuadas y se adhieren Dinamarca, República Dominicana, Finlandia, Grecia, Haití, Italia, Liberia, Nicaragua y Suecia.

Tercera Ronda Torquay Inglaterra 1950-51, se negociaron ocho mil setecientas concesiones, no se valuaron y se adhirió la República Federal Alemana.

Cuarta Ronda Ginebra Suiza 1956, de resultados modestos se considera la última de negociaciones bilateral-multilateral.

Quinta Ronda Dillon 1960-62, nombrada así por la propuesta del Subsecretario de estado de los Estados Unidos, - Douglas Dillon; su importancia estriba en que fue la primera vez que la Comunidad Económica Europea negoció a nombre de sus miembros y fue también, la primera vez que se redujeron en porcentajes idénticos los aranceles de todos los productos (negociación lineal), en lugar del método anterior.

Sexta Ronda Kennedy 1964-67, llamada así porque la Ley de Expansión Comercial de los Estados Unidos, que facultaba al Ejecutivo a reducir sus aranceles en un 50% fue propuesta por el entonces Presidente Kennedy.

Se negociaron cuatro mil cuatrocientas concesiones, las que representaron un promedio del 30% de reducción en las

tarifas de los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea.

Hasta estas alturas los países en desarrollo se quejaban de los pocos beneficios obtenidos, los cuales se empezaron a clarificar hasta la séptima ronda de negociaciones y última hasta el momento, la Ronda Tokio.

Séptima Ronda Tokio Japón 1973-79, no se limitó a la reducción de barreras arancelarias, sino que estableció - nuevos códigos de conducta al respecto.

Por su extensión la comentamos en un inciso... aparte; no demos afirmar que es en esta ronda donde se toman en serio las necesidades de las partes en desarrollo.

3. El GATT, como ya vimos anteriormente, en sus orígenes es un Acuerdo provisional, razón que obedece principalmente a la incompatibilidad de la Parte II del Instrumento con las respectivas legislaciones internas y ser además complemento de la hoy inexistente Organización del Comercio Internacional.

Con posterioridad a 1948, otros gobiernos se han adherido al Acuerdo General mediante protocolos provisionales semejantes instituyendo que las obligaciones convenidas - quedan consagradas en dichos instrumentos, que para propósitos de los estados en su interior y en el ámbito exterior, constituyen las obligaciones de éstos con las de más partes contratantes.

Se desprende de lo anterior que "se reduce en la actualidad a un Acuerdo bilateral entre el país aspirante y las Partes Contratantes, mediante un protocolo de Adhesión".

(43)

Por esta razón y por su estructura orgánica el GATT es considerado un Organismo Internacional de facto más no de jure, como lo hacen los autores Jacques y Nème al afirmar que: "El GATT ante todo es un tratado, convertido a fuerza en una Organización que regula el comercio internacional y se propone reducir los obstáculos a los intercambios".(44)

Para la anterior afirmación tales autores se basan en el hecho de que el GATT reúne todos los requisitos para ser una verdadera Organización Internacional, independientemente de que su creación careciera de tal propósito.

Los requisitos de referencia son:

- 1) Un Tratado: el Acuerdo General.
- 2) Organos permanentes: las reuniones de las Partes Contratantes, el Consejo de Representantes y un Secretariado General con un Director General.
- 3) Un Presupuesto: al que contribuye cada miembro en función de su participación en el comercio internacional.

43.-Sepúlveda Amor Bernardo.-Ob.cit.

44.-Organizaciones Económicas Internacionales.-Primera Edición.-Ariel.-Barcelona España, 1968, pag. 138.

En efecto, la complejidad de los compromisos económicos internacionales, adquirida con el transcurso del tiempo y la creciente necesidad de darles solución; ha conducido a los estados miembros del GATT a crear mecanismos permanentes dentro del Acuerdo, lo que ha propiciado de hecho la formación de una Organización Internacional. Ampliando su cometido inicial y atribuciones, aumentando considerablemente su importancia en las relaciones comerciales internacionales.

El agrupar a estados de diferentes sistemas económicos ha transformado la lucha capitalismo versus socialismo, en cooperación de países de distinto régimen social; con mecanismos que "regulan la lucha e impulsan la cooperación internacional". (45)

Por lo anterior el GATT, ha devenido en una Organización Internacional; cuya actividad práctica repercute no sólo en sus funciones, sino también en su naturaleza jurídica. Ya que a través del tiempo ha logrado adaptarse a las circunstancias cambiantes del comercio internacional y sus estatutos conforman un Tratado Sui Generis.

4. Esta ronda de negociaciones tuvo por objeto hacer una revisión total de los instrumentos jurídicos vigentes - 1973-79, del GATT. Y se propuso elaborar un conjunto de - Códigos de Conducta, que complementan las disposiciones

45.-Tunking G..-Ob.cit. Tomo 2, pag. 156.

de la Carta GATT y que "vienen a modificar y modernizar las regulaciones jurídicas del comercio internacional".(46). Los Acuerdos logrados en la Ronda de Tokio, en el campo específico del comercio internacional regulan los puntos siguientes:

- I) Código Antidumping (aplicación del artículo VI).
- II) Código de Valoración Aduanera (aplicación del artículo VII).
- III) Código sobre Licencias de Importación.
- IV) Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios.
- V) Código sobre Obstáculos Técnicos al comercio (normas).
- VI) Código sobre Compras del Sector Público.

Los anteriores en lo referente a los tipos de medidas no arancelarias.

En cuanto al Sector Agropecuario de una forma enunciativa tenemos:

- I) Acuerdo sobre Productos Lácteos.
- II) Acuerdo sobre Carne de Bovino.

Y por último en el Sector de Servicios:

- I) Acuerdo sobre el comercio de Aviación Civil.

Estos códigos que complementan y actualizan la estructura jurídica del GATT, pueden ser suscritos por cualquier nación sea parte o no del acuerdo.

Su importancia estriba en que mas de sesenta países incluyendo a los Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y el Japón ya los han incorporado a sus legislaciones internas, de tal forma que el comercio que tiene por destino dichos países, se regula por los códigos mencionados.

A continuación comentamos las medidas no arancelarias y dada su extensión, los demás acuerdos los tocamos de una forma meramente enunciativa.

I) Código Antidumping, tiene por objeto establecer un procedimiento transparente y objetivo para determinar la aparición del Dumping; regulando los supuestos, la carga de la prueba, perjuicios, alegatos y defensas, así como señalar las pautas que determinen el monto a que deba ascender el legítimo derecho de un país de protegerse de exportaciones en condiciones de competencia desleal.

II) Código de Valoración Aduanera, surge de la necesidad de uniformar el sistema de valoración mundial, principalmente eliminando el sistema de los Estados Unidos por su carácter creador de perjuicios.

Se basa en cinco métodos, el primero es el primordial y en caso de no poderlo aplicar, en forma sucesiva y por exclusión se aplican los secundarios.

El primero es el valor de transacción, esto significa el precio realmente pagado por la mercancía importada en -

una operación entre dos partes independientes.

El segundo es el valor de transacción de mercancías idénticas exportadas a un mismo país, en el mismo nivel comercial y en las mismas cantidades.

El tercero se refiere al valor de transacción de mercancías similares, a un mismo país, en fecha próxima a la de las mercancías objeto de valoración.

El cuarto es el valor de mercancías idénticas o similares importadas y vendidas a un comprador independiente en el país de importación.

Por último el valor reconstruido igual al costo de los materiales y de las operaciones de producción, mas el margen normal de beneficios y la participación de los gastos generales que lleva consigo la producción de la mercancía.

La utilización de este sistema debiera hacerse en caso de transacciones de partes relacionadas, en las que el producto pueda facilitar la información sobre su costo. Este sistema trata de poner fin a los procedimientos que sobrevalúan los productos importados.

III) Código sobre Licencias de Importación, persigue la simplificación y armonización de los sistemas que otorgan este tipo de licencias.

Establece la transparencia en la información hacia los importadores, que propicie la equidad en su administración, la neutralidad en su otorgamiento y la facilidad en el acceso a las divisas.

El volumen deberá ser suficiente para absorber a los nuevos importadores. Y en caso de contingentes selectivos - la indicación clara de sus titulares.

Se exige la publicación de los contingentes y de los participantes de cada país y que se permita el recurso administrativo en caso de rechazo de una solicitud.

IV) Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios, se ha tratado sólo de reformar este cuerpo jurídico que se refiere a disciplinar por un lado el uso de subsidios que muchas veces causan competencia desleal al tratar - de elevar artificialmente la competitividad de los productos y por otra parte, impedir que se aplique el impuesto compensatorio, sin que haya evidencia terminante de que existe un perjuicio a la industria del mercado - importados.

V) Código sobre Obstáculos Técnicos al comercio, se intenta armonizar los reglamentos técnicos y normas de los - diversos países con los principios internacionales.

El acuerdo no se propone elaborar reglamentos, normas o sistemas jurídicos, labor que corresponde a los gobiernos, sino que da un marco general para la promulgación y aplicación de tales normas; al establecer que deberán basarse en reglas internacionales y el deber de circular la información sobre tales reglamentos técnicos a través de la Secretaría del GATT.

VI) Código sobre Compras del Sector Público, pretende una

transparencia real de los procedimientos y practicas del sector publico en sus compras internacionales, buscando que a traves de los mismos, no se proteja a la - producción nacional, con elementos diferentes al arancel ni se discrimine en favor de una determinada fuente internacional.

La Ronda de Tokio tuvo la propiedad de hacer más efectivos los mecanismos del GATT y se ha denominado "Nuevo - GATT" al resultados de las Negociaciones Comerciales - Multilaterales.

Las concesiones arancelarias resultantes de esta ronda, estan contenidas en el Protocolo de Ginebra de 1979 y se harán efectivas anualmente y se prevé la reducción global para el primero de enero de 1987.

5. Luego de su creación en 1948 del GATT, se llevó a cabo una expansión del comercio, la que favoreció a los países industriales de economía de mercado, principalmente.

Los países en desarrollo no se vieron impulsados en términos semejantes, a causa de que la libre competencia - con aquellos países en condiciones de igualdad y la reciprocidad entre partes desiguales beneficiaba preferentemente a los países de mayor desarrollo.

De tal cuestión surgieron las necesidades de las reformas y modificaciones que se hicieron al texto del Acuerdo en los años de 1955 y 1965.

En 1955 se modificó el original artículo XVIII que tiene relación con la ayuda del estado para favorecer el desarrollo económico, lo que le permite:

- A) Los retiros o cambios en las concesiones otorgadas por un país en desarrollo;
- B) La adopción de medidas restrictivas sobre las importaciones con motivo de problemas en la balanza de pagos y conservar su reserva de divisas, y
- C) Adoptar medidas no compatibles con el GATT, para facilitar la creación de una determinada rama de la industria.

"Este artículo ha sido empleado muy poco por los países en vías de desarrollo".(47)

En 1965 se enmendó el Acuerdo General, agregándosele tres artículos nuevos, el XXXVI principios y objetivos, XXXVII compromisos y XXXVIII acción colectiva, que constituyen la Parte IV del GATT.

Recomienda que los países industrializados deben ayudar a los países en vías de desarrollo y agrega un nuevo principio, según el cual los países industrializados no deben esperar reciprocidad de los países en desarrollo y deben abstenerse de aumentar los obstáculos a sus importaciones, además de otorgar "prioridad en la reducción de las restricciones existentes".(48)

47.-Jara Fuga Alejandro.-Características del Nuevo Ordenamiento del Comercio Internacional.-Revista Integración Latinoamericana.-Buenos Aires Argentina, abril de 1982, pag. 52.

48.-Protocolo de Enmienda del Acuerdo General.-GATT.-Incorporación de la Parte IV Comercio y Desarrollo.-Ginebra Suiza, febrero de 1965, pp. 25 a 35.

También se introdujo en 1971, una excepción a la Claúsula de la Nación Más Favorecida, a fin de que a través de un Sistema Generalizado de Preferencias, no recíprocas, los países industrializados pudieran ofrecer prioridades y facilidades a los países en desarrollo.

Para las naciones en desarrollo, uno de los puntos que los benefició, en la Ronda de Tokio, es la Claúsula de Habilidadación, que autoriza dar un trato preferencial y más favorable a los países en desarrollo, incluyendo:

- 1) Las concesiones arancelarias a través del Sistema Generalizado de Preferencias;
- 2) Los acuerdos multilaterales sobre medidas no arancelarias;
- 3) La aceptación de la reciprocidad de acuerdos entre partes contratantes en desarrollo, destinados a reducir o eliminar aranceles y medidas no arancelarias, y
- 4) Las concesiones especiales a los países menos adelantados, las veintinueve naciones (entonces), más atrasadas del planeta.

"La Claúsula de Habilidadación reafirma la no obligación de los países en desarrollo a la reciprocidad en las negociaciones arancelarias o sobre barreras no arancelarias". (49)

Como contrapartida del trato diferenciado y más favorable, la decisión contempla el desmantelamiento gradual

49.-Jara Puga Alejandro.-Ob.cit. pags. 56 y 57.

de dicho trato respecto a los países cuyo desarrollo así lo permita. Esta idea se denomina "Graduación" y ya ha sido aplicada a los "mas ricos" entre los países en desarrollo, como por ejemplo Brasil y la República de Corea del Sur.

C A P I T U L O I V
M E X I C O Y E L G A T T .

1. NEGOCIACIONES DE MEXICO CON EL ACUERDO.
2. PAISES MIEMBROS Y SU RELACION CON MEXICO.
3. DEBATE SOBRE LA ADHESION DE MEXICO AL GATT.
4. EL INGRESO DE MEXICO Y SU LEGISLACION.
5. VENTAJAS Y DESVENTAJAS.

CAPITULO IV: MEXICO Y EL GATT.

México es observador del Acuerdo desde sus inicios, lo que le ha permitido estar atento a la evolución tanto de las normas del comercio internacional, como de las prácticas internacionales aceptadas.

Aun sin pertenecer a dicho Acuerdo, México coincide con este al aplicar en su trato comercial, los principios de no discriminación y trato de nación más favorecida. En las negociaciones comerciales de Tokio, "acudió como país en desarrollo y participó activamente en las mismas"(50), teniendo como garantía la declaración ministerial que expresó la decisión de dar un trato especial y diferenciado a las naciones en desarrollo, en los productos de su especial interés, fueren miembros del GATT o no.

Al término de las negociaciones y viendo la posibilidad de obtener beneficios para su comercio externo, nuestro país "considero su adhesión al GATT".(51)

1. En enero de 1979, México inició sus negociaciones de Adhesión notificando al Director del GATT sus intenciones.

50.-Sevilla Carlos y Castañeda María Eugenia.-Ob.cit. , pag. 70.

51.-Secretaría de Comercio.-Negociaciones de México con el GATT.-Revista Comercio Exterior, Vol. 29, no. 11 pp. 1252 a 1255. noviembre de 1979.

Para tal efecto se creó en el seno del GATT un Grupo de Trabajo para estudiar su adhesión, el cual al término - del mismo y en conjunto con los representantes mexicanos elaboró un Proyecto de Protocolo de Adhesión.

El Informe del Grupo de Trabajo, contempla los puntos de vista de las Partes Contratantes y del país aspirante - que se plantearon durante la negociación y este se somete a consideración del Consejo del GATT.

Así el Proyecto de Decisión resultante se presenta al - país solicitante, para que acepte o no las decisiones - contenidas.

El Proyecto de Protocolo de Adhesión de México al GATT, negociado de enero a noviembre de 1979, "contiene un - preámbulo y una Parte Operativa que comprende, disposiciones generales, listas de concesiones arancelarias y un Capítulo de disposiciones finales".(52)

En esa ocasión México concedió 300 fracciones arancelarias, que consisten: en el establecimiento de límites - arancelarios, eliminación de permisos previos de importación inmediata y en un plazo de 10 o 12 años.

Se analizaron los instrumentos jurídicos de la política comercial mexicana de aquella época; en cuanto a la parte operativa se admitía la obligación por parte del gobierno mexicano de aplicar a las demás partes contratantes, las partes I, III y IV del Acuerdo General y la -

52.-publicado en la Prensa Nacional el 5 de noviembre de 1979.

Parte II del mismo, sólo en el caso y en medida de la compatibilidad de la misma con las leyes mexicanas de la época (noviembre de 1979).

Por lo que hace a las disposiciones finales, el Proyecto de Protocolo quedó abierto a la aceptación de nuestro país, hasta el 31 de mayo de 1980.

En esa época el gobierno de nuestro país convocó a una consulta nacional sobre la adhesión de nuestro país al GATT, lo cual creó una efervescencia ideológica sobre los posibles beneficios de tal decisión.

A final de cuentas el ingreso de nuestro país quedó cerrado en forma indefinida, (18 de marzo de 1980 se resuelve no ingresar al GATT y se informa públicamente). Puesto que se pensó que no era propicio el ingreso de México al GATT, "porque se contaba con un auge petrolero que ponía en entredicho ante las partes contratantes del Acuerdo, la calidad de país en vías de desarrollo que México había solicitado". (53)

Y que al negociarse en materia agropecuaria, a juicio de Juan Luis Gonzalez (54): "... se comprometía y en el último de los casos se contravenía nuestra constitución en su artículo 27".

Ahora bien, el 11 de septiembre de 1985, se abrió de nuevo la posibilidad de ingresar al GATT, mediante una

53.-Delgado Martínez Celso Humberto.-Las Consecuencias Jurídicas del Ingreso de México al GATT.-Conferencia, Auditorio A9, ENEF Aragón, 20 de enero de 1986.

54.-Ob.cit. pag. 403.

petición formulada por el Ejecutivo al Senado de la República, para analizar las implicaciones de iniciar - otras negociaciones para adherirnos al GATT.

El Senado, el 15 de noviembre de 1985, emitió un informe en el cual, después de realizarse una consulta a nivel - nacional; las Comisiones unidas de Desarrollo Económico y Social, Comercio y Fomento Industrial, Hacienda y Segunda Sección de Relaciones Exteriores, consideraron - que no había obstáculo alguno del orden político, econó - mico o social para que el Gobierno de la República, "si lo consideraba conveniente iniciara negociaciones con las Partes Contratantes para su adhesión al GATT".(55) Dicho Informe consta de doce puntos, entre los que se - destaca que el Protocolo de adhesión se circunscriba a nuestra Constitución y las demás leyes que salvaguardan la soberanía nacional y la rectoría de la economía por parte del estado, que se considere nuestra calidad de país en desarrollo, que se respete el Plan Nacional de Desarrollo y en general negociar teniendo muy en cuenta las prioridades nacionales.(56)

Consecuentemente con el Informe anterior, el Ejecutivo de nuestro país formuló "nueva demanda de ingreso al - GATT el 26 de noviembre de 1985".(57).

55.-Informe del Senado de la República.-Periodico El - Universal.-Primera Plana.-México, 15 de noviembre de 1985.

56.-Ob.cit. puntos I a XII.

57.-Periodico Excelsior.-Proceso de Adhesion.-Sección - Financiera.-México 28 de noviembre de 1985.

Creandose al efecto un nuevo Grupo de Trabajo en el GATT para analizar el régimen del comercio exterior mexicano. Por último, el gobierno mexicano a través del Subsecretario de Comercio Exterior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, presentó un Documento de Información, el cual describe y explica la política comercial de nuestro país, reuniéndose con el Consejo del GATT, el 12 de febrero de 1986.

2. Veamos a continuación la lista de las Partes Contratantes del GATT: República Federal de Alemania, Alto Volta, Argentina, Australia, Austria, Bangladesh, Barbados, Bélgica, Belice, Benin, Birmania, Brasil, Burundi, Camerún, Canadá, Colombia, Congo, República de Corea, - Costa de Marfil, Cuba, Chad, Checoslovaquia, Chile, Chipre, Dinamarca, Egipto, España, Estados Unidos de América, Filipinas, Finlandia, Francia, Gabón, Gambia, Ghana, Grecia, Guyana, Haití, Hungría, India, Indonesia, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Kenia, Kuwait, Luxemburgo, Madagascar, Malasia, Malawi, Maldivas, Malta, Mauricio, Mauritania, Nicaragua, Niger, Nigeria, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Pakistán, Perú, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Centroafricana, República Dominicana, Rumania, Ruanda, Senegal, Sierra Leona, Singapur, Sri Lanka, Sudafrica, Suecia, Surinam, Tailandia, Tanzania, Togo, Trinidad y Tobago, Tur-

quia, Uganda, Uruguay, Yugoslavia, Zaire, Zambia y Zimbabwe.

De la anterior lista México, realiza negociaciones con los países de mayor potencial económico y con los de su hemisferio.

Fero si tomamos en cuenta, que México tiene como principal cliente a los Estados Unidos de América, las negociaciones con este en un plano bilateral carecen del trato GATT, en lo que se refiere a considerar las relaciones no reciprocas con una nación en desarrollo; sin embargo en materia de los códigos de conducta, se nos aplican las medidas sobre competencia desleal, dumping e impuestos compensatorios, que tanto problema han causado a nuestro país en los últimos tiempos, a través de su ley comercial.

Así el efecto de lo que es el GATT, es enorme, considerando los efectos extraterritoriales de una ley como la americana, que mediante el comercio ejerce una marcada influencia en la producción, el empleo, la balanza de pagos; esto repercute en los ingresos, los salarios y en el consumo de los países que surten el mercado norteamericano, situación que se agudiza con el cierre ocasional del mismo. Por lo tanto, la presencia del GATT es decisiva.

Los acuerdos bilaterales de los miembros del GATT con nuestro país obtienen el trato de nación mas favorecida

de la parte mexicana, pero de parte de ellos no se lleva a cabo así, pues de hacerlo tendrían que extender los beneficios otorgados a México a los demás, en virtud de la misma cláusula; razón por la que no van mas allá de lo permitido por el Acuerdo General, en sus tratos con nuestro país. Negándosele ventajas comerciales.

"Esta situación origina la discriminación comercial de que es objeto México, en sus acuerdos bilaterales, pues al no estar los países negociantes obligados por el GATT nuestra nación, se ve afectada por medidas restrictivas" (58).

Así tenemos que "en promedio el comercio México-Estados Unidos representa para nuestro país el 60% del total de su comercio exterior".(59).

En cuanto a las relaciones México-Comunidad Económica Europea, es deficitaria, principalmente porque las compras de tecnología provenientes de países miembros de la misma, como la República Federal Alemana y Francia, han hecho dependiente al país respecto de la subsecuente compra de piezas de repuesto para las plantas industriales.

Y al Reino Unido, nuestro país le compra maquinaria y equipo agrícolas.

58.-Querol Vicente.-Ob.cit. pag. 13

59.-Urencio F. Claudio.-Las Relaciones Comerciales de México.-Revista Comercio Exterior.-Vol. II, año I, no.7 septiembre de 1978, pp. 40 a 48.

En materia de exportaciones que tienen por destino a dichas naciones, "México ha tenido que enfrentar un fuerte proteccionismo dado que los productos agropecuarios nacionales se ven afectados por impuestos compensatorios" (60), además de competir con países de Africa y del Caribe que constituyen excolonias de los países miembros de la Comunidad.

Cabe mencionar a los miembros de la Comunidad Económica Europea: Bélgica, Francia, Holanda, Italia, Luxemburgo, República Federal Alemana, Dinamarca, Irlanda, Reino Unido y Grecia y España recientemente integrados.

En cuanto al Comercio Latinoamericano, México es miembro de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), al ser signatario del Tratado de Montevideo de 1960.

La cual nació como un intento de Integración Latinoamericana, en ella los empresarios de las naciones firmantes aprendieron a negociar fuera de la protección de sus respectivos países.

Ahora veinte años después se ha transformado en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Además de México son miembros: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

60.-De mateo Eligio.-El Comercio Exterior de México.- Siglo XXI.-Primera Edición.-México, 1982, pag. 493.

Hasta 1978 el comercio con estas naciones tuvo un saldo favorable, pero a consecuencia de la Deuda Externa Latinoamericana ha venido disminuyendo.

En lo referente al comercio con los países socialistas, éste sólo alcanza el 1% del total de nuestro comercio - externo.

Y finalmente " el país que más ha llamado la atención - del comercio exterior mexicano, es Japón, quién representa el 6% del total" (61), además de ser la economía más sana, pues ostenta el privilegio de tener un balance favorable en su comercio con los Estados Unidos de América.

3. Pocas materias han sido tan controvertidas como la - Adhesión de México al GATT.

En este debate originado en enero de 1979 y vuelto a - reactivar en noviembre de 1985, se ha cuestionado la - ventaja en el plano económico y las obligaciones jurídicas resultantes de tal decisión.

Lo único cierto al respecto, es que muchas de las opiniones vertidas por la prensa, la mayoría carecen de bases firmes debido a lo técnico del tema y se han desviado - hacia el campo político el cual no es el único ni el - principal punto para opinar.

Hay en el GATT diversos factores positivos y negativos y lo principal es que el nuevo protocolo se negocie sin presiones y se logre obtener el aprovechamiento de la - 61.-Urencio F. Claudio.-Ob.cit., punto VI.

apertura de mercados a nuestras exportaciones y la eliminación de tratos discriminatorios de los que son objeto.

4. El Ingreso de México al GATT, implica un análisis de su régimen legal en materia de comercio exterior; por lo expuesto en el Capítulo II de este trabajo, nos percatamos que nuestro país cuenta con mayores defensas en la materia, ya que a diferencia de 1979, ahora se tienen medidas de protección en cuanto a la concurrencia de productos extranjeros en el mercado interno, como lo son: los impuestos compensatorios por dumping y la prueba del perjuicio a las industrias nacionales.

Se establecen las reglas para evitar la importación de productos dañinos a la salud, la seguridad y el medio ambiente, así como los intereses del consumidor.

Contamos también con un Plan de Desarrollo, que define los bienes estratégicos o de seguridad nacional y la reglamentación de su exportación e importación. Mismos que a su vez se resguardan en la Ley de Comercio Exterior. En cuanto a los demás instrumentos jurídicos de protección y fomento, están dentro de los lineamientos marcados por el GATT.

Tales medidas protectoras y de fomento vigentes no podrán ser limitadas por el protocolo de Adhesión de México al GATT, debido a que son permitidas por las re-

glas del Acuerdo General, como en el caso de nuestro - país, para las partes contratantes en desarrollo.

5. Dentro de las ventajas que otorga la apertura racional del mercado interno a productos extranjeros, estimulará la calidad, principalmente del sector manufacturero nacional y repercutirá en beneficios al consumidor.

Se logrará la eficiencia y la especialización de la producción.

México necesita exportar más y cerca del 80% de su comercio exterior se realiza con miembros del GATT, resultando más fácil defenderse del proteccionismo externo dentro del Acuerdo que fuera de él.

México no comprometerá su pequeña y mediana industrias pues no se negociaran los artículos que estas producen. Tomando como referencia el Protocolo negociado en 1979, las 300 concesiones otorgadas por México, representan sólo un 10% de las importaciones totales de nuestro país.

La autonomía en la política comercial no se lesiona - pues, es coincidente con los principios del GATT.

Y el poder de negociación de México se fortalecería dentro del marco multilateral.

Al ingresar al GATT, nos veríamos beneficiados del trato no recíproco que se otorga a los países en desarrollo en función de la situación económica y social del país.

Por lo que hace a las desventajas tenemos:

La liberalización del comercio en nuestro país favorece ría a las empresas transnacionales, con mejor posibilidad de dominar el mercado y absorber a la pequeña y mediana industrias.

La política arancelaria, por sí misma no ha estimulado el aumento de las exportaciones, ni su eficiencia ni su competitividad.

La planta productiva nacional, no está preparada para competir a nivel mundial.

Al desaparecer algunas industrias ante la competencia con el extranjero, se agudizaría el desempleo, de por sí creciente con motivo de la crisis económica por la que atraviesa nuestro país.

CONCLUSIONES.

Del anterior análisis se desprenden las siguientes:

I.-El comercio exterior en la actualidad reviste una importancia clave para los países en vías de desarrollo.

II.-Ante el tope de las políticas proteccionistas implementadas, los países pobres se han visto en la necesidad de liberalizar su comercio exterior para acceder a los mercados de las naciones industrializadas.

III.-Así la política neoliberal, en el marco de los acuerdos comerciales multilaterales, elimina los vicios del proteccionismo que tanto daño ha causado a las naciones pobres.

IV.-México de un modelo de desarrollo económico proteccionista, basado en la sustitución de importaciones ha pasado, a uno neoliberal de intensificación de exportaciones.

V.-La transformación de la política comercial mexicana instrumentada a partir de 1975 a la fecha, a través de instrumentos jurídicos adecuados, es coincidente con los lineamientos del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

VI.-México necesita ser un país exportador de manufacturas para eliminar la dependencia actual de productos primarios, cuyo impacto es negativo en la balanza comercial.

VII.-La política proteccionista agotó sus posibilidades para el desarrollo económico al no proporcionar divisas para el país.

VIII.-Es necesario reorientar la producción hacia el mercado externo, abandonando la tradicional exportación sólo de excedentes.

IX.-El GATT constituye una Organización del Comercio Internacional de hecho, cuyos estatutos conforman un Tratado Qui Generis, que ha logrado renovarse y adaptarse a las circunstancias del comercio internacional.

X.-Mas del 80% del comercio exterior mexicano se realiza con países miembros del GATT, por lo que se hace necesaria la entrada al mismo.

XI.-Con la consolidación de nuestros productos en las negociaciones comerciales multilaterales, eliminaríamos las barreras proteccionistas actuales diversificándose nuestro comercio exterior.

XII.-El Neogatt, (resultado de su evolución histórica y la Ronda Tokio) brinda posibilidades para el desarrollo económico de los países pobres, mediante un trato diferencial entre desiguales más justo, en los intercambios comerciales.

XIII.-México no compromete sus recursos naturales al negociar su entrada al GATT; el petróleo y los demás recursos naturales no son negociables, por lo que nuestro gobierno seguirá rigiendo estos rubros conforme a los preceptos constitucionales.

XIV.-Las obligaciones de nuestro país con el GATT, sólo se constreñirán a lo pactado en el Protocolo de Adhesión.

XV.-En caso de desaparecer algunas empresas, los obreros desplazados podrán ser absorbidos por las empresas subsistentes, aumentando la ventaja comparativa de estas.

XVI.-En cuanto a los consumidores, estos saldrán beneficiados, pues con la libre concurrencia de productos nacionales y extranjeros, tendrá que mejorar el precio y la calidad de los mismos, para competir por el mercado.

XVII.-El GATT no es la solución a todos nuestros problemas económicos, pero en el campo del comercio exterior es la vía idónea para la adquisición de divisas, para continuar con nuestro proceso de desarrollo.

BIBLIOGRAFIA

- 1.-ALVAREZ SOBERANIS JAIME.-LA REGULACION DE LAS INVENCI^U NES Y MARCAS Y DE LA TRANSFERENCIA TECNOLOGICA.-PORRUA S.A..-MEXICO.-1979.
- 2.-ARELLANO GARCIA CARLOS.-LA DIPLOMACIA Y EL COMERCIO - INTERNACIONAL.-PORRUA S.A..-MEXICO.-1980.
- 3.-ARILLA VILA MANUEL.-DERECHO FISCAL Y ECONOMICO DE LAS EMPRESAS.-CARDENAS S.A..-MEXICO.-1981.-TOMOS I Y II.
- 4.-BARRERA GRAF JORGE.-NUEVA LEGISLACION BANCARIA.-PORRUA S.A..-MEXICO.-1985.
- 5.-BALCKHURST RICHARD Y OTROS.-LIBERALIZACION DEL COMERCIO PROTECCIONISMO E INTERDEPENDENCIA.-CENTRO DE ESTUDIOS DE COMERCIO INTERNACIONAL.-GINEBRA SUIZA.-1973.
- 6.-BRITO MONCADA JAVIER.-DERECHO INTERNACIONAL ECONOMICO.- TRILLAS S.A..-MEXICO.-1982.
- 7.-BERNES HARRY ELMER.-HISTORIA DE LA ECONOMIA DEL MUNDO OCCIDENTAL.-TR. ORENCIO MUMOS.-UTHEA S.A..-MEXICO.-1976.
- 8.-CARPISO MC GREGOR JORGE.-EL PRESIDENCIALISMO EN MEXICO.- UNAM.-MEXICO.-1980.

- 9.-CURZON GERARD.-LA DIPLOMACIA DEL COMERCIO MULTILATERAL.-
TR.OTRILLA JUAN JOSE.-F.C.E. S.A..-MEXICO.-1969.
- 10.-DELL SIDNEY.-BLOQUES DE COMERCIO Y MERCADOS COMUNES.-
TR.REYES ROBERTO.-F.C.E. S.A..-MEXICO.-1965.
- 11.-DE OLLOQUI JUAN JOSE.-FINANCIAMIENTO EXTERNO Y DESA/
RROLLO EN AMERICA LATINA.-FORRUA S.A..-MEXICO.-1984.
- 12.-D'ESTEFANO PISANI MIGUEL.-ESQUEMAS DEL DERECHO INTER-
NACIONAL PUBLICO.-PUEBLO Y EDUCACION.-HABANA CUBA.-
1980.-TOMOS I Y II.
- 13.-ELLSWORTH PAUL T..-COMERCIO INTERNACIONAL.-TR.ORNELAS
RODOLFO.-F.C.E. S.A..-MEXICO.-1981.
- 14.-GONZALEZ A. CARRANCA JUAN LUIS.-ANALISIS DEL ACUERDO
GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO.-ASOCIA-
CION NACIONAL DE ABOGADOS.-MEXICO.-1980.
- 15.-GUNTER MAERKER.-PERMISOS DE IMPORTACION Y EXPORTACION.-
ISEF S.A..-MEXICO.-1985.
- 16.-JACQUES Y NEME.-ORGANIZACIONES ECONOMICAS INTERNACIO-
NALES.-ARIEL S.A..-BARCELONA ESPANA.-1968.

- 17.-KELSEN HANS.-EL CONTRATO Y EL TRATADO.-TR.GARCIA MAYNEZ
EDUARDO.-NACIONAL S.A..-MEXICO.-1979.
- 18.-MARTINEZ TARRAGO TRINIDAD Y PAJNZYLBER FERNANDO.-LAS
EMPRESAS TRANSNACIONALES.-F.C.E. S.A..-MEXICO.-1982.
- 19.-MARTINEZ TARRAGO TRINIDAD Y PAJNZYLBER FERNANDO.-LAS
EMPRESAS TRANSNACIONALES.-F.C.E. S.A..-MEXICO.-1982.
- 20.-METZGER STANLEY.-DERECHO INTERNACIONAL COMERCIO Y FI-
NANZAS.-TR.SANCHEZ ANASTASIO.-OMEGA S.A..-BUENOS AIRES
ARGENTINA.-1969.
- 22.-FERROUX FRANÇOIS.-LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL
NUEVO ORDEN ECONOMICO DEL MUNDO.-TR.EANGEL COUTO HUGO.-
UNAM.-MEXICO.-1982.
- 23.-PREBISCH RAUL.-NUEVA POLITICA COMERCIAL PARA EL DESA-
RROLLO.-F.C.E. S.A..-MEXICO.-1964.
- 24.-QUEROL CABRERA VICENTE.-BARRERAS DE LOS ESTADOS UNIDOS
A LAS IMPORTACIONES.-ISEF S.A..-MEXICO.-1985.
- 25.-—————.-EL GATT.-FAC S.A..-MEXICO.-1985.
- 26.-RANDERS JORGENS Y OTROS.-LOS LIMITES DEL CRECIMIENTO.-
F.C.E. S.A..-MEXICO.-1972.

- 27.-RANGEL COUTO HUGO.-LA TEORIA ECONOMICA Y EL DERECHO.-
PORRUA S.A..-MEXICO.-1980.
- 28.-_____:-EL DERECHO ECONOMICO.-PORRUA S.A..-
MEXICO.-1980.
- 29.-REYES MEROLLES JESUS.-LA CARTA DE LA HABANA.-EDIAF S.A..-
MEXICO.-1948.
- 30.-ROLL ERIC.-HISTORIA DE LAS DOCTRINAS ECONOMICAS.-TR.FLO-
RENTINO M. TORNER.-F.C.E. S.A..-MEXICO.-1984.
- 31.-SABINE GEORGE H.-HISTORIA DE LA TEORIA POLITICA.-TR. -
HERRERO VICENTE.-F.C.E. S.A..-MEXICO.-1984.
- 32.-SEPULVEDA CESAR.-DERECHO INTERNACIONAL.-PORRUA.S.A..-
MEXICO.-1983.
- 33.-TUNKING G.-CURSO DE DERECHO INTERNACIONAL PUBLICO.-
PROGRESO.-MOSCU U.R.S.S..-TR.FEDERICO FITA.-1979.-TOMOS
I Y II.
- 34.-WITKER V. JORGE Y PEREZNIETO CASTRO LEONEL.-ASPECTOS
JURIDICOS DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO.-BANCOMEXT.-
MEXICO.-1976.

- 35.-WITKER V. JORGE.-DERECHO ECONOMICO.-UNAM.-MEXICO.-
1980.
- 36.-----.-EL GATT Y SUS CODIGOS DE CONDUCTA.-
GUMA S.A..-MEXICO.-1981.
- 37.-----.-DERECHO ECONOMICO.-HARLA S.A..-
MEXICO.-1985.

LEGISLACION.

- 1.-CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
DEL 5 DE FEBRERO DE 1917.-FORRUA S.A..-MEXICO.-1985.
- 2.-LEY ORGANICA DE LA ADMINISTRACION PUBLICA FEDERAL.-
FORRUA S.A..-MEXICO.-1984.
- 3.-CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION.-FORRUA S.A..-MEXICO.-
1984.
- 4.-LEGISLACION ADUANERA.-FORRUA S.A..-MEXICO.-1985.
- 5.-LEY QUE ESTABLECE, REFORMA, ADICIONA Y DEROGA DIVERSAS
DISPOSICIONES FISCALES.-DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION.-
31 DE DICIEMBRE DE 1985.

- 6.-LEY DE INGRESOS PARA EL EJERCICIO FISCAL DE 1986.-
DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION.-31 DE DICIEMBRE DE
1985.
- 7.-LEY REGLAMENTARIA DEL SERVICIO PUBLICO DE BANCA Y
CREDITO.-DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION.-14 DE ENERO
DE 1985.
- 8.-LEY REGLAMENTARIA DEL ARTICULO 131 CONSTITUCIONAL EN
MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR.-DIARIO OFICIAL DE LA
FEDERACION.-13 DE ENERO DE 1986.
- 9.-LEY ORGANICA DEL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR.-
DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION.-20 DE ENERO DE 1986.

DICCIONARIOS.

- 1.-DICCIONARIO DE LA REAL ACADEMIA DE LA LENGUA ESPAÑOLA.-
ESPASA CALPE S.A.-BARCELONA ESPAÑA.-TOMOS I, II, III,
IV, V, VI.-1980.

DOCUMENTOS.

- 1.-GATT.-INSTRUMENTOS BASICOS.-GINEBRA SUIZA.-1948.
- 2.-GATT.-INSTRUMENTOS BASICOS.-GINEBRA SUIZA.-1969.

- 3.-GATT.-PROTOCOLO DE ENMIENDA DEL ACUERDO GENERAL INCORPORACION DE LA PARTE IV COMERCIO Y DESARROLLO.-GINEBRA SUIZA.-1965.
- 4.-GATT.-RONDA TOKIO.-DOCUMENTO I.-GINEBRA SUIZA.-1979.
- 5.-_____.-DOCUMENTO II.-GINEBRA SUIZA.-1980.
- 6.-GATT.-INFORME DEL GRUPO DE TRABAJO PARA LA ADHESION DE MEXICO.-GINEBRA SUIZA.-1979.
- 7.-GATT.-BOLETIN INFORMATIVO QUE ES, QUE HACE.-GINEBRA - SUIZA.-1984.
- 8.-SENADO DE LA REPUBLICA.-INFORME SOBRE LA AUTORIZACION AL EJECUTIVO PARA LA ADHESION AL GATT.-MEXICO.-1985.
- 9.-SENADO DE LA REPUBLICA.-INFORMACION BASICA SOBRE EL GATT Y EL DESARROLLO INDUSTRIAL Y COMERCIAL DE MEXICO.-MEXICO.-1985.-INVESTIGADORES SEVILLA CARLOS Y CASTAÑEDA MARIA EUGENIA.
- 10.-SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO.-PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1983-88.-MEXICO.-1983.
- 11.-MINISTERIO DE COMERCIO ESPANOL.-EL DUMPING Y SU REGULACION.-MADRID ESPANA.-1980.

PUBLICACIONES.

REVISTAS.

- 1.-ALBERTOS CAMARA RUDY OMAR.-EL INGRESO DE MEXICO AL GATT.-
COMERCIO EXTERIOR.-VOL.29 NO.3.-MARZO 1975.-PP. 275-279.
- 2.-ALVAREZ GURZA ERIC.-EL INGRESO AL GATT DE PAISES EN DE-
SARROLLO.-COMERCIO EXTERIOR.-VOL.29 NO.2.-FEBRERO 1979.-
PP.171-178.
- 3.-ANIERM.-EL GATT Y MEXICO.-COMERCIO Y DESARROLLO.-AÑO II
NO. 13.-ENERO-MARZO 1980.-PP.27-30.
- 4.-DE MATEO VENTURINI FERNANDO.-CONTRIBUCION A LA POLEMICA
SOBRE EL GATT.-COMERCIO EXTERIOR.-VOL.30 NO.2.-FEBRERO
1980.-PP. 111-117.
- 5.-GROSS ESPIELL HECTOR.-EL GATT Y LA CLAUSULA DE LA NACION
MAS FAVORECIDA.-EL ECONOMISTA MEXICANO.-VOL.XIV NO.2.-
MARZO-ABRIL 1980.-PP. 84-94.
- 6.-JARA FUGA ALBERTO.-CARACTERISTICAS DEL NUEVO ORDENAMIENT-
TO DEL COMERCIO INTERNACIONAL.-INTEGRACION LATINOAMERICA
NA.-ABRIL 1982.-PP. 52-60.

- 7.-RIOSECO ALBERTO.-EVOLUCION JURIDICA E INSTITUCIONAL DEL GATT.-INTEGRACION LATINOAMERICANA.-ABRIL 1982.-PP. 37-49.
- 8.-SECRETARIA DE COMERCIO.-LAS NEGOCIACIONES DE MEXICO CON EL GATT.-COMERCIO EXTERIOR.-VOL.29 NO.11.-NOVIEMBRE 1979.-PP. 1252-1255.
- 9.-SE ULVEDA AMOR BERNARDO.-LAS NUEVAS REGLAS DEL GATT Y EL MARCO JURIDICO MEXICANO.-COMERCIO EXTERIOR.-VOL.30 NO.2.-FEBRERO 1980.-PP.133-141.
- 10.-SOLIS M. LEOPOLDO.-EL DESARROLLO INDUSTRIAL Y LA SUSTITUCION DE IMPORTACIONES EN MEXICO.-ESPEJO.-TERCER TRIMESTRE 1968 NO.5.-PP.43-52.
- 11.-URENCIO F. CLAUDIO.-LAS RELACIONES COMERCIALES DE MEXICO.-COMERCIO EXTERIOR.-AMO I VOL.II NO.7.-SEPTIEMBRE-OCTUBRE 1978.-PP.40-48.
- 12.-VILLARREAL RENE Y VILLARREAL ROCIO DE.-EL COMERCIO EXTERIOR Y LA INDUSTRIALIZACION DE MEXICO A LA LUZ DEL NUEVO GATT.-COMERCIO EXTERIOR.-VOL.30 NO.2.-PP.142-145.

PERIODICOS.

- 1.-EXCELSIOR.-28 DE NOVIEMBRE DE 1985.
- 2.-EL UNIVERSAL.-15 DE NOVIEMBRE DE 1985.

CONFERENCIAS.

- 1.-DELGADO MARTINEZ CELSO HUMBERTO.-LAS CONSECUENCIAS JURIDICAS DEL INGRESO DE MEXICO AL GATT.-ENEF ARAGON.- AUDITORIO A9.-20 DE ENERO DE 1986.**