



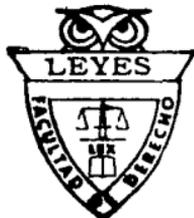
970
24
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO

"DUMPING, SUBSIDIOS Y OTRAS FIGURAS
NEGATIVAS QUE AFECTAN AL COMERCIO
INTERNACIONAL. A PROPOSITO DEL
TRATADO DE LIBRE COMERCIO
MEXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADA"

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A ;
VERENA VENTURA VILLEDA



CD. UNIVERSITARIA, D. F.

JULIO 1992

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



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.

I N T R O D U C C I O N

A través de la historia, el comercio ha tenido un papel preponderante en el desarrollo y evolución de la sociedad hasta llegar a conformar en la época contemporánea un renglón de gran importancia en la balanza comercial de todo país.

Después de la crisis del '29 y de la Segunda Guerra Mundial, el comercio internacional toma un nuevo rumbo, marcado por la necesidad de unión, seguridad y desarrollo, entre los países. Se comienza a ver la integración económica no sólo como una teoría, sino como la opción de desarrollo en su economía tan lastimada en esos tiempos, y como la forma de incrementar su mercado a fin de tener mayores posibilidades. Se perfilan como los mejores ejemplos de integración la Comunidad Económica Europea y la Cuenca del Pacífico.

El mundo avanza en su movimiento económico y exige nuevos cambios, entre los cuales hoy día en nuestro país, está la oportunidad de formar parte de la zona de libre comercio más grande del mundo. Esta idea ha levantado grandes pole-

micas; algunos afirman que traerá consigo grandes ventajas, las que encaminarán a nuestro país a lograr el desarrollo total; otros por el contrario, opinan que Estados Unidos abusará de la situación, perjudicando nuestra economía y fortaleciendo únicamente la suya.

Sin embargo, no es nuestro objetivo el manifestar nuestro acuerdo o desacuerdo al respecto, sino el de señalar la necesidad que existe de estipular en el Tratado Trilateral de Libre Comercio un capítulo especial referente a las prácticas desleales de comercio internacional, cómo se atacan y cómo se podrán solucionar las controversias que de estas prácticas se susciten. En este contexto, estudiaremos en primer lugar, la historia del comercio a través de la evolución humana; su significado; y el avance que lograron por medio del mismo las diferentes sociedades y civilizaciones.

En segundo término, analizaremos la integración económica; en qué consiste, sus diferentes formas, y, en especial, la zona de libre comercio. Así mismo, estudiaremos brevemente algunas de las diferentes integraciones económicas que se han dado a través de la historia.

Un tercer capítulo nos lleva al estudio de un breve bosquejo de la economía que existió en nuestro país desde los aztecas hasta nuestros días. Del mismo modo, se examina la legislación que regula el comercio internacional en México y se hace un pequeño paréntesis sobre la idea del Tratado Trilateral de Libre Comercio.

Por último, en el cuarto capítulo hacemos un pequeño análisis sobre la forma como se regula la presencia de prácticas desleales de comercio internacional en algunas integraciones económicas, así como, los códigos de conducta de la Ronda Tokio del GATT. También analizamos el esquema o la estructura de la regulación de estas prácticas desleales del comercio internacional en nuestro país.

Hemos elaborado también, un breve esquema de la legislación en materia de dumping y subsidios de los Estados Unidos de América y Canadá.

Después de estos estudios confeccionamos un criterio en el cual exponemos la necesidad que existe sobre la incorporación de un capítulo especial sobre prácticas desleales de comercio internacional en el texto del Tratado Trilateral de Libre Comercio y el por qué de dicho criterio.

Así pues, antes de pasar de leno a nuestro estudio; su plicamos la indulgencia del jurado que se sirva calificarlo, y al mismo tiempo agradecemos la paciencia y comprensión de quien nos honre con su atención.

Junio de 1992.

Verena Ventura Villeda.

CAPITULO I.

PLANTEAMIENTO GENERAL.

C A P I T U L O I .

PLANTEAMIENTO GENERAL.

1.1. COMERCIO.

1.1.1. CONCEPTO GRAMATICAL.

El hombre en su incansable búsqueda por el desarrollo se ha enfrentado a grandes retos, en muchos de ellos ha tenido éxito, en otros aún no; entre los primeros encontramos al comercio, que si bien no se ha presentado en forma clara al principio de nuestra historia ahora se presenta con mayor intensidad, pues en el presente configura un elemento importante, si no es que el más, para el desarrollo de un país; es así como el primer paso a dar en este estudio será el de entender y comprender lo que la palabra comercio implica, su importancia y su evolución a lo largo de la vida del hombre. Cabe mencionar que el comercio es una actividad que si bien ha pasado por muchas etapas en diversas condiciones, no se ha perfeccionado totalmente ya que día a día se presentan nuevos y grandes retos para el hombre en cuanto a esta actividad tan importante. Es por ello que en el presente estudio, pasaremos primeramente a analizar lo que el comercio representa para el hombre de hoy, a la vez que veremos un poco de su historia, de sus orígenes, de su evolución y trayectoria a través del tiempo. Es sabido que

comercio, grámaticalmente hablando, implica un cambio que se realiza con mercancías, de ahí su nombre que viene de la palabra latina 'Commercium', de cum, con y, merx-cis, mercancía (con mercancía).

1.1.2. CONCEPTO DOCTRINAL.

En la doctrina se ha tratado de definir al comercio de diversas formas, en las que básicamente siempre encontraremos como elementos del mismo, ese cambio o trueque de mercancías.

A continuación haremos mención de algunos conceptos que diversos autores, especialistas en la materia, han desarrollado.

En el Diccionario Jurídico Mexicano del Instituto de Investigaciones Jurídicas encontramos los siguientes conceptos que se dan respecto de éste tema; antes que nada, hace un enunciado general sobre lo que se debe entender por comercio "El comercio constituye una actividad lucrativa que consiste en la intermediación directa o indirecta entre productores y consumidores de bienes y servicios a fin de facilitar y promover la circulación de la riqueza."⁽¹⁾

Ahora bien, desde el punto de vista del derecho económico, describe al comercio como aquella "actividad de intermediación -También ubicada en la etapa de circulación o distribución dentro del sistema económico de libre empresa- para

Instituto de Investigaciones Jurídicas, Diccionario Jurídico Mexicano, Tomo 1, Editorial Porrúa-UNAM, 1987, p. 512.

ser tal debe tener los siguientes caracteres: a) Ser de intermediación entre productores y consumidoras; b) ser de intermediación a través del cambio (operación simlagmática); c) El cambio debe ser habitual para que asuma la función de profesionalidad, y d) Debe haber un fin de lucro."⁽²⁾

Por otra parte, desde el punto de vista del derecho mercantil el concepto de lo que es el comercio es el siguiente:

"Es un concepto que pertenece al mundo de la economía, ya que ésta se ocupa de la circulación de la riqueza, pero guardando un estrecho vínculo con el Derecho pues hay una relación social que lo pone en movimiento. Económicamente es la actividad de intermediación entre productores y consumidores que se efectúa con la finalidad de obtener un lucro. En términos jurídicos, el comercio no es sólo una intermediación lucrativa, sino también la actividad de la empresa, de la industria, de los títulos de crédito, etcétera. El concepto jurídico es variable por que se refiere a lo que el legislador ha querido reputar como tal y este concepto lo plasma a lo largo del derecho positivo y de una manera implícita."⁽³⁾

Al respecto, se reconoce que el comercio es "la negociación que se hace comprando, vendiendo o permutando mercaderías."⁽⁴⁾

El Maestro Raúl Cervantes Ahumada clasifica al comercio antes que nada, como una actividad propia y exclusiva del hombre basando este criterio en el hecho natural de que el hombre es el único que puede comerciar debido a su calidad

² Idem.

³ Ibid., p. 513.

⁴ Gran Diccionario Enciclopédico Ilustrado, Editorial Seleccionaciones del Reader's Digest, Tomo III, México, 1986, p. 821.

valorativa, de tal forma que persigue fines a lograr, los cuales le crean una serie de necesidades, mismas que pretende satisfacer a través de diferentes satisfactores; muchos de los cuales no tiene a su alcance por lo que se ve en la necesidad de intercambiar, dirigiendo esta, con un sentido del valor de los bienes, y es en ese cambio de satisfactores donde radica el comercio. (5)

Por su parte, el Licenciado Felipe de Jesús Tena, afirma que el comercio es una "interposición entre productores y consumidores para adquirir de aquéllos y transmitir a éstos los bienes que satisfacen las necesidades humanas con el propósito de lucrar mediante esa interposición." (6)

Se puede desprender de éste concepto la presencia básica de dos elementos: la 'interposición' que debe existir entre los productores y los consumidores, y la 'especulación' que es el propósito de lucrar mediante esa interposición. Por su parte, al analizar lo que el Maestro Mantilla Molina observa en su obra de Derecho Mercantil, podemos ver que no hace referencia a un concepto en sí, sin embargo, se desprende lo siguiente: "El comercio es el cambio para el cambio; es aquel cambio entre las distintas unidades económicas, la cual de manera especializada la asume una persona o un grupo determinado de personas, cuya actividad económica consista justamente, en efectuar trueques -intercambios-, no con el propósito de consumir los objetos adquiridos, sino con el de destinarlos a nuevos trueques que llevarán el satisfactor de quien lo produce a quien los ha menester para su consumo." (7)

⁵ Cervantes Ahumada, Raúl, Derecho Mercantil, Editorial Herro ro, México, 1975, pp. 1 y 2.

⁶ Tena, Felipe de J., Derecho Mercantil Mexicano, Editorial Porrúa, México, 1980, p. 68

⁷ Mantilla Molina, Roberto L., Derecho Mercantil, Editorial Porrúa, México, 1986, p. 3.

El Licenciado Fernando Vázquez Arminio afirma que: "El concepto jurídico de comercio existe, y que son la economía y la historia quienes coadyuvan con el derecho para encontrarlo: la primera, indicándole el fenómeno, imposible de alcanzar por meros razonamientos jurídicos; y la segunda, señalando hechos y apuntando qué fenómenos o actos se han agregado al fenómeno principal. De acuerdo con este orden de ideas, consideramos que por comercio en sentido jurídico debe entenderse la actividad de intermediación entre productores y consumidores, realizada con ánimo de lucro."⁽⁸⁾

De este concepto se puede observar que el Licenciado Vázquez Arminio se identifica con el concepto que se estipula en el artículo 75 del Código de Comercio, en sus fracciones I y II, como el mismo hace mención, por lo cual, consideramos importante incluir en éste sentido lo establecido por el artículo y fracciones en mención:

"Artículo 75.- La Ley reputa actos de comercio:

I. Todas las adquisiciones, enajenaciones y alquileres verificados con propósito de especulación comercial, de mantenimientos, artículos, muebles o mercancías, sea en estado natural, sea después de trabajados o labrados;

II. Las compras y ventas de bienes inmuebles, cuando se hagan con dicho propósito de especulación comercial."⁽⁹⁾

⁸Vázquez Arminio, Fernando, Derecho Mercantil, Editorial Porrúa, México, 1977, pp. 20 y 21.

⁹Código de Comercio, México, art. 75, fr. I y II.

1.1.3. CONCEPTO QUE SE PROPONE.

En base a los estudios realizados hasta el momento, hemos obtenido un concepto que a nuestro criterio contiene en su cuerpo los elementos básicos y propios de lo que se debe entender por comercio; así pues, nosotros definimos al comercio como aquella actividad que tiene como fin el de satisfacer determinadas necesidades, lo cual se logra a través del intercambio de mercancías entre productores y consumidores, los cuales pretenden una ganancia del mismo.

En base a tal concepto, encontramos una serie de elementos que podemos clasificar en elementos personales y elementos materiales, dentro de los primeros, encontramos a los productores y consumidores; en los segundos podemos apreciar el intercambio en sí, las mercancías, y la ganancia.

1.1.4. ELEMENTOS DEL CONCEPTO PROPUESTO.

Como ya hemos mencionado, los elementos del concepto propuesto son las mercancías, los sujetos que participan en el intercambio (productores y consumidores), la ganancia que se va a obtener de este intercambio, y el intercambio en sí. A continuación pasaremos a describir lo que se entiende por cada uno de los elementos ya mencionados.

A) Antes que nada y a nuestro criterio, lo primero que debemos entender de estos elementos es el intercambio en sí ya que es esencial para nuestro tema, pues el comer-

cio, el arte del comercio, comenzó con un intercambio entre diferentes sujetos que pretendían obtener un beneficio del mismo, satisfaciendo así, algunas de sus múltiples necesidades; de tal forma que el intercambio representa aquella acción y efecto de cambiar mutuamente dos o más personas o entidades, ideas, informes o mercancías, como en el caso que nos ocupa.

B) El segundo de nuestros elementos a tratar es el de la mercancía, la cual también es esencial en nuestro estudio. Por mercancía debemos entender cualquier objeto de comercio. Esta cosa u objeto presupone la existencia de excedentes que puedan comerciarse. Las mercancías tienen dos valores: un valor de USO que es aquel que cubre una necesidad social; y, un valor de CAMBIO relacionado con el trabajo social necesario para su producción. Así mismo, las mercancías pueden ser clasificadas en MATERIALES, es decir toda clase de bienes muebles e inmuebles; y en INMATERIALES como lo son la prestación de servicios, trabajo, derechos de autor, clientela comercial, etcétera.

Como mencionamos anteriormente, las mercancías pueden ser cosas muebles o que estén destinadas al cambio comercial, esto es, deben ser siempre objeto de compraventa y de especulación, o cosas inmuebles, ya que aún cuando algunos autores afirman que éstos no pueden serlo, basados en el criterio de que como no pueden transportarse tampoco pueden circular y las cosas que no pueden ser objeto de circulación tampoco pueden serlo del comercio, cuyo fin esencial es justamente la circulación de los bienes, consideramos que el criterio del Maestro Tena es correcto al afirmar que "la circulación de los bienes no requiere de modo necesario el que éstos puedan físicamente transportarse; por ejemplo, las mercancías depositadas en los almacenes generales de depósito

que pueden ser objeto de innumerables transacciones, de inmensa circulación, sin que nadie las mueva de su lugar y ni las toque siquiera, bastando para que pasen de un patrimonio a otro el simple endoso del certificado de depósito."⁽¹⁰⁾

Así mismo, también serán bienes inmuebles, "las cosas inmateriales, cuando su tráfico es el objeto de la actividad de una empresa mercantil."⁽¹¹⁾

Hay que distinguir entre lo que se debe de entender por mercancía y lo que debe entenderse por bien económico. Esto es cuando una persona produce algo y ella misma lo consume; por el contrario, cuando una persona produce algún objeto y lo vende, entonces sí se habla de mercancía.

Ahora bien, pasemos a otro de los elementos de nuestro concepto:

C) La ganancia. Podemos entenderla como un lucro, éste es un provecho que se saca de una cosa, es la utilidad obtenida en la celebración de ciertos actos jurídicos. El origen del concepto de lucro es tan antiguo como el de mercaderías, comerciante y comercio, y es imposible determinar una fecha precisa de su aparición; autores hay que nos dan noticias de los mismos desde la prehistoria.

¹⁰ Tena, Felipe de J., Derecho Mercantil Mexicano, Porrúa, México, 1980, p. 70. Cit. por Diccionario Jurídico Mexicano, Op. Cit. nota 1, Tomo III, p. 2121.

¹¹ Id.

La ganancia es "el beneficio que se obtiene de una actividad económica o de la venta de un producto."⁽¹²⁾

Los sujetos son otros de los elementos; entre los sujetos se encuentran el productor y el consumidor:

D) El concepto de consumidor, según el legislador lo define como aquella persona física que se encuentra al final del proceso de producción. Sin embargo, lo podemos definir como aquellas personas que adquieren bienes para uso personal, familiar y doméstico. En el diccionario económico se aprecia al consumidor como aquella persona "que mediante su dinero compra bienes y servicios que utiliza para la satisfacción de sus necesidades."⁽¹³⁾

Así, consumidor es la persona que compra, consume o usa un género de comercio. Existen dos clases de consumidores, el consumidor primario y el consumidor secundario. El primero es aquel consumidor que obtiene directamente del productor aquella mercancía, bienes o servicios necesarios para la satisfacción de determinadas necesidades, pudiéndolas mantener para su uso personal o también para que este a su vez las entregue a través de un determinado mecanismo a otro sujeto el cual se conocerá como CONSUMIDOR SECUNDARIO, que a su vez, lo obtendrá para la satisfacción de una o unas de sus necesidades. Este consumidor primario es más conocido en nuestro medio como INTERMEDIARIO y legalmente como comerciante; intermediario es "aquella

¹² Diccionario Jurídico Mexicano, Op. Cit., nota 1, Tomo II, p. 1506.

¹³ Zorilla Arena, Santiago., Méndez Morales, José S., Diccionario de Economía, Ediciones Océano, México, 1986, p. 35.

persona que media entre dos o más personas y, sobre todo entre el productor y el consumidor de géneros o mercaderías."¹⁴) De esta forma adquiere una determinada ganancia, resultado del servicio que como intermediario presta a los productores y a los consumidores, esto es, el productor le vende la mercancía al intermediario a un precio determinado, y éste a su vez la vende al consumidor a un precio más alto del que lo compró al productor, obteniendo así una ganancia.

E) Otro de los elementos del concepto propuesto es la figura del PRODUCTOR, que como su nombre lo indica, es aquella persona que produce, que realiza alguna actividad con el fin de satisfacer una o más necesidades, ya sean éstas, individuales o colectivas; proporcionando todo lo que el hombre necesita para vivir -alimento, vestido, habitación, etcétera-. Así, un productor, va desde un agricultor, un fabricante y en general, toda persona que interviene en la producción: obrero, administrador, etcétera.

Es necesario hablar de la figura del comerciante, por el cual entenderemos a aquella persona que comercia, que hace profesión de la compra y venta de mercancías o mercaderías. Es así como podemos observar que el comerciante actúa como intermediario entre los productores y los consumidores finales.

¹⁴ Palomar de Miguel, Juan., Diccionario para Juristas, Editorial Mayo, México, 1981, p. 733.

1.2. ANTECEDENTES GENERALES DEL COMERCIO.

1.2.1. SURGIMIENTO Y ORIGEN DEL COMERCIO.

Las primeras manifestaciones del comercio aparecieron en la época prehistórica, cuando entre los hombres del paleolítico surge la división del trabajo, que señala misiones distintas a los integrantes de la misma horda. Este comercio es puramente individual, pues el tráfico se realiza directamente de hombre a hombre. Cuando en el Neolítico, el régimen nómada de los cazadores y recolectores fué suplantado por el sedentarismo y las primeras agrupaciones sociales, el sistema económico agrícola y ganadero hizo posible un comercio regional. Después de ésto y a medida de que los diferentes grupos sociales iban adquiriendo mayor confianza entre ellos mismos comenzaron a formarse las primeras rutas comerciales. En la época de la economía familiar cuando la familia comprendía a todos los descendientes de un mismo antepasado masculino, así como a sus esclavos, el comercio se reducía al intercambio de algunos productos raros, escasos, que no se podían fabricar o encontrar en el lugar: la sal, el metal, a veces algunos tejidos. Se trata en sí de un complemento.

Con la economía urbana aparecieron los mercados: el aldeano acudía a ellos para vender el excedente de su producción sobre su consumo; compraba lo que el artesano de la ciudad fabricaba mejor que lo que él pudiera hacerlo; a partir de la Odisea, el carpintero, el herrero, el curtidor, el alfarero hicieron su aparición con oficios especializados vendiendo los productos que fabricaban; son comerciantes al mismo tiempo que artesanos. Sin embargo no es sino

hasta el desarrollo de viejas civilizaciones como la de los egipcios, y otras, cuando se presenta una actividad comercial desarrollada y completa.

1.2.2. SU EVOLUCION.

El Oriente será el escenario de las primeras culturas avanzadas y también el marco geográfico en el que comience a desarrollarse el comercio.

Próximo Oriente: La división del Próximo Oriente en tres regiones económicas principales coincide con el desarrollo del comercio ocurrido en estas tierras en el IV milenio Antes de Cristo: la región del valle del Nilo, la Región de los valles del Tigris y del Eufrates o Mesopotamia y la Península de Anatolia o Asia Menor constituyen tres áreas diferenciadas, tanto en productos como en estilos de intercambio, pero que de forma clara gozaron de un gran esplendor mercantil en su época. El tráfico se realizaba no en productos alimenticios, si no en gran escala, a base de objetos de lujo, entre los que destacan sustancias aromáticas, especias, piedras preciosas, vino, aceites y esclavos.

Tiempo después el centro base del comercio se trasladó a la isla de Creta y a Fenicia, franja costera entre el Líbano y el Mediterráneo. Los cretenses, la talasocracia⁽¹⁵⁾ de los cretenses hizo su aparición en el tercer

¹⁵ Dominio político Económico del mar.

milenio y se hundió hacia 1400 A.C.. Los cretenses abastecían a Egipto de maderas del Líbano, vinos, aceites, y perfumes. A partir de 2500 A.C. transportaban el cobre de Chipre y el estaño de las Casitéridas; disponían de una industria de armas y contaban con fábricas de paños de lana destinados a la exportación.

Los fenicios, después de Biblos, que transportaba el papel, Sidón, hacia 1500-1300, multiplicó sus centros comerciales en el Mediterráneo Oriental; sobre todo Tiro los fué estableciendo en el Mediterráneo Occidental. El gran período fenicio terminó en el siglo V A.C., y fué únicamente Cartago la que mantuvo durante otros dos siglos la grandeza fenicia. Posteriormente, entre los SS. VIII y VI A.C., fué Grecia la que monopolizó el comercio mundial, llegando hasta la Isla de Wright en Inglaterra, a través de Gibraltar -la llamada ruta del estaño-, o a través de Crimea por la ruta del ámbar, o hasta el mar Negro por la ruta del oro. Si el puerto Oeste de la Península del Pireo era un puerto guerrero, los puertos de la Costa Este se reservaban al comercio, con provisiones y un mercado de trigo que, durante el siglo V, constituían la sede de un tráfico muy grande. Atenas exportaba armas y vasos. Importaba trigo de Tracia y del Mar Negro, y papiro y lino de Egipto, así como bronces de Etruria; una parte de estas importaciones era exportada. La marina de guerra, al amparo de la liga de Delos, iba a la caza de los piratas que se ocultaban en el dédalo de la isla de la Costa de Dálmata o en Sicilia. Pero el comercio Mediterráneo estaba en aquella época fraccionado en zonas, la de predominio fenicio, la de dominio cartaginés y la zona de predominio etrusco.

Roma y Bizancio: La rica historia del comercio de Roma atraviesa tres épocas florecientes: la primera es la época de las grandes conquistas y abarca desde mediados del S. II A.C. hasta la caída de la República; el segundo período de apogeo coincide con la época del Principado; y el tercero y último, en el S. III D.C., se completa con las invasiones de los germanos y las conquistas árabes. A lo largo del S. X. se produce un resurgimiento bizantino, apoyado por la disgregación del imperio árabe y por la consolidación de la dinastía macedonia; la gran importancia de Bizancio en el comercio se centra en el papel de intermediario que asume entre Asia y la Europa Occidental. Bizancio comerciaba con Salerno, Nápoles, Gaeta y Amalfi, ciudades que gravitaban en la órbita económica bizantina y que daban entrada en el ducado de Benevento a los tejidos de seda y de púrpura, los vasos de plata o de oro, los productos de la India, Arabia o Etiopía, mientras exportaban a Bizancio géneros alimenticios. Esta época marca el comienzo de la independencia comercial de Venecia, que alcanzaría gran esplendor bajo la dirección de sus 'dogos'.⁽¹⁶⁾

Edad Media: El importante comercio mediterráneo de los siglos XII y XIII tiene como caracteres distintivos: en primer lugar su tradición multiseular; después, el hecho de realizarse entre países de elevada civilización: mundo árabe, Bizancio y Ciudades-Estado de la Península Italiana; y finalmente, el hecho de ser alimentado por grandes capitales que se invierten en productos de gran valor. Frente a él, el tráfico de la Europa Septentrional tiene por base la exportación de los productos de la industria de paños de los Países Bajos recientemente inaugurada,

¹⁶ Título que se daba al primer magistrado en las Repúblicas de Venecia y Génova, también se conocen bajo el nombre de dux.

exportación que irradiaba hacia los países de Occidente a través del Canal de la Mancha y del Atlántico, y hacia Oriente hasta Renania y los países ribereños del Báltico, con lo que llega a producirse el eje comercial Báltico-Mediterráneo: Las ferias de Champagne. Los grandes descubrimientos de que fueron protagonistas portugueses y españoles, consiguieron desplazar hacia el Atlántico las más importantes rutas del comercio: la de las especias y la de los metales preciosos.

Sin embargo, ni Portugal ni España fueron por mucho tiempo los centros del nuevo mundo comercial que los descubrimientos habían propiciado, ya que cedieron tal puesto en favor de los países mejor preparados, desde el punto de vista comercial: Francia, Inglaterra y los Países Bajos.

Auge del comercio o mercantilismo: A los primeros tanteos de un régimen comercial basado en principios más o menos liberales, surgió a mediados del siglo XVI una organización monopolista de todo el tráfico entre España y América y viceversa de la que, en la Península se beneficiaron Sevilla y Cádiz; pero este monopolio andaluz, lejos de fomentar la actividad mercantil entre España y las Indias, contribuyó a ahogarla en gran manera y a substraer a la corona muchos de los beneficios de tal tráfico, mediante el creciente aumento del contrabando. Durante el siglo XVI se comerció con la lana de los merinos castellanos a Flandes, Italia y Francia, y con la sal y el aceite de Andalucía y Mallorca. El mercantilismo, o el enriquecimiento de las naciones mediante la acumulación de metales preciosos, dió carácter al comercio Europeo de los siglos XVI, XVII y XVIII, si bien presentado formas diversas,

según los países y la época. Esto fué debido a la primacía otorgada a los metales preciosos y a la introducción del concepto económico de balanza comercial y la reglamentación minuciosa de la producción y el comercio. A finales del siglo XVIII, el comercio no se vio ligado a ninguna tendencia en exclusividad y en todo el siglo XIX experimentó alternativas y contradicciones, pasando del proteccionismo a la libertad, de la política liberal a las medidas reaccionarias. En cualquier caso, en este siglo el comercio interior de los países registró una auténtica revolución, ya que por vez primera en la historia, vivió un desarrollo espectacular, al verse favorecido por las mejoras introducidas en la infraestructura viaria y finalmente por la aparición del ferrocarril, que supuso la verdadera revolución comercial.

Revolución Mercantil. Coincidiendo con el extraordinario desarrollo alcanzado desde mediados del siglo XIX por la actividad mercantil, se registran sensibles transformaciones: Autonomía de la función comercial, especialización, concentración y nuevos métodos y procedimientos en el ejercicio de la compra y venta de mercancías.

Hasta la época que nos ocupa, la función comercial había sido ejercida por el productor a título de una función secundaria; mas en este tiempo, la función comercial se había convertido en independiente y autónoma, eliminando otras actividades accesorias, de las que el comerciante había de ocuparse anteriormente. Este proceso autónomo seguiría acentuándose a fines del S. XIX y principios

del XX, hasta el punto de nacer, como profesiones independientes, actividades que estuvieron ligadas al comercio, como el embalaje, la carga de mercancías y su transporte, la construcción de almacenes, la publicidad, la contabilidad y otros.

Al mismo tiempo se produce un aumento notable de los comerciantes, así como de las personas que ejercen funciones relacionadas con el comercio; la división del trabajo se acentúa y también se incrementa la potencialidad del comercio, mientras se multiplican y amplían su radio de acción, las bolsas y las cámaras de comercio. La segunda característica de la evolución que se efectúa en este tiempo, la especialización, es más acusada y pujante en el comercio al por mayor que en el de detalle; tal especialización se efectúa en dos sentidos: según los productos objeto de comercio, y según las necesidades que se proponen satisfacer, con todo lo cual aumenta considerablemente la competencia en la venta de mercancías. Junto a la especialización, el comercio manifiesta claras tendencias hacia la concentración y la asociación: la absorción por una sola casa de una serie de artículos, cuya venta era efectuada por firmas particulares, da lugar a los grandes almacenes, concentración de actividades mercantiles aisladas que prepara la asociación. En el mismo sentido actúan las cooperativas de consumo, que aparecen, finalmente, nuevos procedimientos comerciales, basados, primero en el deseo, y después en la necesidad de poner al día a los productos; de obtener informaciones sobre el mercado universal y de multiplicar las relaciones

comerciales. Instrumento precioso de los nuevos métodos son las exposiciones universales, divulgadoras de los progresos de la técnica y de la multiplicidad de los productos. En contraste con los nuevos sistemas se registra la decadencia de las ferias, debido a dos causas fundamentales que son, a su vez, manifestación de las nuevas características: en primer lugar, la tendencia del gran comercio a crearse sus propios mercados, lo cual hace inútil la presencia personal de compradores y vendedores; en segundo, la multiplicación de las transacciones a distancia, como consecuencia del progreso de los medios de comunicación y de transporte: el anuncio, la información comercial (boletines de precios, muestras, catálogos, etcétera); los pedidos por carta o por telegrama, y muy pronto, por teléfono, se convertirán en hábitos comerciales que harán inútiles los mercados fijos y periódicos que eran las ferias. En resumen, al tenor de las profundas transformaciones de la ciencia, de la técnica y de todos los aspectos de la cultura, el comercio ha dado un salto gigantesco, aparte de convertirse en preocupación fundamental de los pueblos y sus gobernantes.

1.3. HISTORIA DEL COMERCIO EN MEXICO.

1.3.1. ANTES DE LA CONQUISTA.

En nuestro país existieron varias culturas; entre ellas encontramos a la Maya, Tolteca, Olmeca, Mexica o Azteca, y otras, que sin duda, como en toda cultura de un país son

importantes; sin embargo, como es sabido, muy poca referencia escrita nos ha quedado de éstas culturas, por lo cual sólo haremos mención al comercio que desarrolló la cultura Azteca o Mexica.

Es preciso aclarar que es poco lo que se sabe o de lo que se tiene constancia en relación a la reglamentación que del comercio tenían los mexicas, por lo cual partiremos de un bosquejo sobre la forma como desarrollaban su comercio, tanto interno como externo, para de ahí deducir algunas cuestiones básicas de su organización y reglamentación.

El comercio en la ciudad azteca era verdaderamente impresionante, a más de admirable, pues éstos no sólo contemplaban y manejaban el comercio local o metropolitano, sino que también observaban el comercio exterior o foráneo; el primero se desarrollaba dentro del territorio azteca, y el segundo era aquel que como su nombre lo indica, se realizaba fuera del territorio mexica y, del cual parece llegó hasta lo que hoy se conoce como Costa Rica y Panamá.

Así pues, comenzaremos haciendo una breve referencia al comercio local para después pasar al comercio exterior y así observar algunas reglas que en general se pueden considerar.

El comercio metropolitano o local era aquel en el que concurrían todo tipo de personas, gente común que acudía a los centros de intercambio (mercados) para adquirir aquellos bienes indispensables o necesarios para ellos.

Estos mercados, bien común, constituyeron no sólo la forma más práctica para adquirir diferentes objetos sino que eran también una medida política económica que ayudaba al mantenimiento del gobierno y de la iglesia o templos. Así pues, era impresionante la organización de los mercados, ya que acudían a él personas de todos lados del valle -Xochimilco, Cuahutitlan, Azcapotzalco y otros-; en Tenochtitlan existían no uno, sino varios mercados, entre ellos podemos mencionar a los mercados de Cuepopan, Atzacualco, Moyotlan y Teopan; sin embargo el de mayor importancia era el que se levantaba en el centro ceremonial -lo que hoy es el zocalo- el cual fué perdiendo auge, mismo que el de Tlatelolco iba adquiriendo poco a poco; del mismo modo, otros mercados como el de Cuepopan y Atzacualco perdieron mucha importancia debido a su proximidad con el de Tlatelolco. En la mayoría de los mercados la celebración del tianguis o tianquiztli, tenía lugar cada vez que existía la necesidad, su horario se puede decir que era desde las primeras horas de la mañana hasta las doce horas. También, de cinco en cinco días había un mercado mayor o macuilitianquiztli, al que por supuesto, acudía un mayor número de personas que a más de ofrecer las mercancías tradicionales ofrecía una mayor variedad; a estos días se les atribuía el carácter de festividades; para no perjudicarse entre los mismos mercados, el mercado mayor se celebraba cada veinte días y no cinco como el de los demás. En Tlatelolco el mercado era diario y el macuilitianquiztli se verificaba los días de la casa. Cortez y Díaz del Castillo afirmaban que este mercado era aún mayor que el de Salamanca.⁽¹⁷⁾ El promedio general

¹⁷ Vázquez Arminio, Fernando., Op. Cit., nota 8, p. 95.

de personas que acudían entre compradores y tratantes, era de veinte a veinticinco mil y, en los días de plaza mayor el número de personas que acudían, ascendía hasta setenta mil. El mercado estaba dividido en diferentes secciones clasificadas según el oficio o clase de mercancías de que se tratara, y también conforme a las costumbres y reglas del mismo mercado, no estaba permitido vender algún género dentro de la sección de uno que no le correspondiera. Podemos observar como estaba perfectamente organizado el mercado, ya que no solo indicaba una sección para cada determinada mercancía, sino que además, todas aquellas cosas grandes y pesadas como las piedras, madera, cal, adobes y en general toda clase de materiales para la construcción, no se podían vender dentro del mercado, sino que se encontraban en las calles aledañas fuera de la plaza con el fin de facilitar su carga y transportación; en cuanto a esto último existían cargadores que llevaban las mercancías hasta la casa del comprador. En cuanto a las medidas y pesos que estos ocupaban para vender y comprar consistían en diferentes y diversas formas. (18)

En cuanto a la forma en que intercambiaban las cosas, usaron diferentes formas, ya que fueron desde el trueque hasta la compraventa, las cuales eran de las operaciones más comunes dentro del mercado. (19)

¹⁸ De los estudios realizados podemos observar que los Aztecas no conocieron el peso en sí, sin embargo usaron diversas y diferentes formas para distinguir cantidades, números, medidas y características propias de cada mercancía.

¹⁹ En la mayoría de los intercambios, éstos se realizaban a través de la permuta, de tal forma que hacían un cambio de lo que sobraba por lo que necesitaban. En otras ocasiones usaban lo que sería una especie de moneda, que fué, entre otras, el cacao y el maíz; también usaban como tal una especie de tela de algodón conocida como coachtli o tecochtli, también el oro en grano o en polvo, piezas de cobre en forma de 'T' y pedazos de estaño, entre otros.

Los Aztecas no sólo usaron el trueque y la compraventa como medio para concluir transacciones, sino que también usaron el préstamo con o sin interés, el transporte, el préstamo de uso o comodato, el depósito en garantía o prenda y la enajenación a plazos con garantía de prenda o palabra.

Algunos autores como Sahagun afirman que en el imperio Azteca existía lo que hoy se conoce como control de precios. Como mencionamos al principio de este punto, los Aztecas no sólo conocían del comercio local o metropolitano sino también del foráneo o exterior. Este tipo de comercio estaba atribuido a un determinado grupo de comerciantes que se les conocía por el nombre de Pochtecas; grupo exclusivo pues sólo ellos podían realizar el comercio exterior, este lugar dentro de los Pochtecas se recibía por herencia de padres a hijos.

El comercio foráneo o exterior lo organizaban a través de caravanas dirigidas por los Pochtecas, más no sólo estos participaban en ellas, ya que había diferentes clases de comerciantes y muchas de ellas constituían un número considerable de los integrantes de estas. (20)

Ordinariamente estas caravanas partían hacia el sur donde solían existir lugares especiales para el intercambio, estos lugares eran mayormente puertos o sitios que por la costumbre se asignaban para servir de reunión a los comerciantes extranjeros; estos lugares facilitaban los

²⁰ Vázquez Arminio, Op. Cit., nota 8, p. 97, 98 y 99.

intercambios debido a su situación política y geográfica. Sin embargo, y no está por demás mencionarlo, los Pochtecas o bien las caravanas, no sólo realizaban los actos propios del comercio sino que también realizaban actividades político-militares, pues de cada viaje recogían información de los recursos de los pueblos que visitaban, sus medios de defensa y ataque, su topografía; así mismo prestaban sus servicios como embajadores, recaudadores de impuestos y otras actividades; en su caso, declaraban la guerra a nombre del pueblo Azteca.

Estas caravanas manejaban las armas y al aproximarse a una ciudad desconocida o peligrosa para ellos, se alistaban preparándose para cualquier tipo de encuentro; debido a esta situación y a lo largo del camino, dentro de la caravana se veía un número de aproximadamente dos mil personas y se calcula que el tiempo que tardaban en cada expedición no era menor de ocho meses.

Lo anterior ha sido una breve referencia de la forma en que ordinariamente se realizaban los actos de comercio dentro de esta gran cultura, sin embargo existen indicios de orden hasta cierto punto jurídico por el que se regían estos puntos.

Existía un tributo que se dejaba en el templo o altar del Dios Yacatecuhtli, mismo que los sacerdotes aprovechaban; así mismo pagaban un tributo por el derecho de asiento e introducción de mercancías.

Existían jueces de comercio (generalmente los Pochtecas) quienes tenían entre otras funciones las de indicar los sitios donde debían asentarse cada uno de los comerciantes, esto según la sección que a cada oficio o mercancía correspondía.

También existía un tribunal de comercio que funcionaba para dirimir las controversias entre los traficantes, aseguraban el orden en el mercado, evitando abusos, engaños y robos.

Los alguaciles o comisarios dependían del tribunal de comercio su función era la de vigilar el correcto funcionamiento del mercado.

Es interesante observar que el tribunal al presentarse algún conflicto, trabajaba hasta con tres magistrados los cuales se turnaban entre sí. Estos magistrados conocían y daban solución a los conflictos dictando sin dilación una sentencia que obviamente variaba según la falta, ya que en caso de infracciones y delitos las sanciones podían ir desde la pena de muerte (como la que se daba en caso de robo) hasta la pérdida de la libertad (que sufría aquel que había invocado un préstamo y no pagaba o devolvía lo prestado).

Es así como hemos podido observar a través de esta pequeña revisión que el comercio en la vida Azteca alcanzó un alto grado de madurez de tal grado que a la llegada de los españoles, éstos se sorprendieron de lo bien organizado

y planeado que aquél estaba, quedando en ellos impresa la gran admiración que sintieron y que se puede observar en las descripciones que en diferentes manuscritos ellos mismos realizaban.

1.3.2. PERIODO VIRREINAL.

La conquista puede ser vista desde muchos puntos de vista, sin embargo desde el punto de vista del comercio sólo se puede apreciar desde uno: la conquista trajo consigo una crisis significativa.

Al realizarse plenamente la conquista, se creó un sistema bastante conflictivo y complicado; el comercio se convirtió en un manejo de trabas ya que se requerían permisos, autorizaciones, vigilancias y otras figuras más que afectaban en forma negativa al comercio.

Jacinto Pallares nos habla de que la introducción de nuevos productos al país y el nuevo giro (explotación) que se daba a la minería provocó una serie de nuevas corrientes desconocidas para los indígenas y fue la organización de la propiedad, los monopolios, la esclavitud, la reducción a que fué sometida la clase indígena, el sistema de impuestos o tributos públicos y la incomunicación que sufrió el país con respecto a otros países, lo que impidió el desarrollo natural que el comercio pudiera haber adquirido. México en aquellas épocas se vio envuelto

en un gran retraso comercial. Sufrió una tendencia hacia la importación de toda clase de productos; no hubo evolución en cuanto a la comunicación tanto interior como exterior; a los colonos se les prohibió el cultivo de varios artículos, el establecimiento de determinadas manufacturas y el trato y comercio con los extranjeros. El comercio sufrió lesiones tan graves que llegó el momento en que fue necesario traer del extranjero aquellos bienes necesarios para la vida diaria. Existieron también varios impuestos exagerados en forma tal, que obstaculizaban grandemente el comercio exterior.

Existieron varios ordenamientos encargados de proteger los bienes privados de la corona y de unos cuantos ricos, así como aquellos organismos que se constituyeron para el cumplimiento de las diferentes ordenanzas (como la del Real Consulado de México, en cuanto a su carácter judicial como administrativo), entre algunas de ellas podemos observar aquella de la casa de contratación de Sevilla y las ordenanzas del consulado; ésta nace el 10 de enero de 1503, como una factoría⁽²¹⁾ particular de los reyes católicos, cuyo objeto principal era la salvaguarda y administración que a aquéllos correspondía, como consecuencia de la personal aportación patrimonial que hicieron para el descubrimiento del nuevo mundo y de la reserva que en su favor pactaron, Colón y otros, respecto a la explotación del comercio Indiano.⁽²²⁾

²¹ Establecimiento de comercio, especialmente el situado en algún país colonial.

²² Vázquez Arminio, Op. Cit., nota 8, p. 113.

De esta forma, se observa que en esta Casa de contratación de Sevilla se formó un monopolio comercial de tal magnitud que obstaculizó el perfecto desarrollo del comercio durante aproximadamente tres siglos.

Este problema fue disminuyendo debido a modificaciones que se hicieron al monopolio por las diferentes autorizaciones concedidas a ciertos organismos con el fin de despachar registros a algunos puertos de América y también para la habilitación de otros puertos con el fin de que éstos estuvieran a la altura del de Sevilla y hubiera una mayor fluctuación de mercancías. Otra figura que ayudo en mucho al comercio fue la aparición de la Pragmática del Comercio Libre de 1778, logrando una intensificación en las rutas comerciales, misma que benefició en forma considerable a todas las colonias españolas y aun más a México o Nueva España; sin embargo, hay que tener presente que no dio esta Pragmática todas sus libertades al comercio pero sí ayudó disminuyendo las vejaciones y monopolio de éste. De igual forma, como ya hemos mencionado, abrió las rutas comerciales marítimas que propiciaron el desarrollo de nuevos puertos que se habilitaron para recibir y mandar mercancías a través de sus mecanismos, propiciando así, un paso en el desarrollo de las comunicaciones que tanto ayudan al comercio. Estos cambios que vinieron después del año de 1778, propiciados por el Rey Carlos III, también contemplaron la abolición de varios impuestos y la modificación de otros tantos. De tal forma que había un mayor tránsito de mercancías no sólo en el ramo exterior sino también en el interior.

A pesar de este avance concedido por la Pragmática del Comercio Libre, no fue sino hasta 1820 (09 de Noviembre) que los puertos de la Nueva España se abrieron al Comercio Exterior.

Sin embargo este fue solo un pequeño paso que si bien ayudó al comercio anémico de aquellos primeros siglos de conquista no logró subsanar todos sus males, de forma que no fueron suficientes para lograr un saneamiento total pues aún existían aquellos monopolios y restricciones⁽²³⁾ como impuestos y tributos que propiciaban un mal verdaderamente alarmante para el país, una enfermedad crónica, un verdadero caos.

²³ En ésta época el comercio interior se enfrentó a grandes obstáculos, tales como la falta de comunicación y transportes adecuados; algunos de los impuestos a que hacemos referencia son entre otros: alcabalas, derechos de vajilla, impuestos a caldos y pulquos, ramo de muralla, peje y barcas, y el real para el desagüe de Huehuetoco. Los tianguis desaparecieron en cuanto a su reciprocidad diaria, sujetándose a una periodicidad de una vez por semana a mas de que poco a poco se fue introduciendo la moneda metálica y se sujetaron a las ordenanzas municipales. Las ferias fueron una nueva figura, parecida al mercado en la que se exponían mercancías procedentes de Europa y Oriente. Hay que mencionar que a fines del siglo XVI se crearon la alhóndiga y el pósito, figuras de función permanente cuyo objetivo era el de controlar los precios, combatir la escasez y la especulación. En esta época el comercio se realizaba con objetos procedentes del exterior, con los que se producían en el país para ser exportados y con los de producción y consumo domésticos. Se puede apreciar el proteccionismo que existía hacia el comercio español, lo cual propicio el contrabando y la piratería.

1.3.3. DE 1821 A 1891.

En este período el comercio sufrió cambios, mismos que se presentaron casi al final del mismo.

El México independiente heredó mucho de las anomalías y caries que existieron durante la colonia; por lo tanto le fue difícil emprender la búsqueda de un comercio sano. Así, la figura de los monopolios se seguía presentando; la tierra (agricultura) había sido descuidada por atender lo que en aquella época era más atractivo: la minería.

Las exportaciones como los impuestos, aumentaron; por otro lado, hubo una serie de prohibiciones para importar determinados productos. (24)

Es importante hacer notar que por la constante perturbación política y estado de crisis, que por los constantes enfrentamientos hostiles existían en el país, el comercio no tuvo grandes avances y no fué sino hasta 1857 que con los reformistas comenzó a tomar un nuevo giro. Así, con la administración de 1876 se consumaron muchas de las reformas sociales, económicas y fiscales relacionadas con la libertad del comercio y ahora eran consideradas como principios de derecho público nacional. Existía un gran número de trabas y un gran proteccionismo mismos, que se hicieron a un lado a través de estas reformas y con lo que se vió altamente favorecido el comercio.

²⁴ El primer arancel que restringió las importaciones libres a un pequeño número de productos agrícolas y manufacturados se aprobó en el año de 1821. Al paso de los años la legislación en cuanto a este aspecto se volvió más rigurosa. Las importaciones y exportaciones estaban gravadas por los derechos de introducción, tonelaje, fardo, pilotaje, anclaje y muelles, mas los que se fijaban los gobiernos locales.

Es así como se vió favorecido el tráfico tanto interior como exterior; sin embargo existia todavía una traba: la falta de redes de comunicación y fué hasta la llegada de Porfirio Díaz cuando se dio entrada a capitales extranjeros que trajeron la necesidad de implantación de medios de comunicación; principalmente carreteras y ferrocarriles. El comercio exterior creció.

1.3.4. PERIODO PORFIRISTA.

Brevemente podemos decir que en este período el comercio comenzó a verse favorecido debido a la supresión de factores que lo limitaban; el comercio interior tuvo que ver con la estabilidad política que ahora se presentaba. Sin embargo, siguieron muchos de los impuestos que aquejaban en cuanto a las aduanas interiores; subsistió el sistema de tiendas y mercados, se introdujeron establecimientos manejados por extranjeros aumentando el número de personas dedicadas al comercio; en esencia, no cambió la política comercial y continuó el proteccionismo aparente a la industria nacional. No obstante, el comercio exterior siguió presentándose como una fuerte fuente de los recursos del erario público. El contrabando se vio estimulado por el aumento en los derechos y la reducción del número de artículos exentos. En esta época en cuanto al comercio exterior, se aumentaron las exportaciones diversificando los artículos objeto de exportación, lo cual trajo un desarrollo para productos agrícolas e industriales redución-

dose la dependencia de las exportaciones de minerales, que si bien no dejaron de ser el primer sitio de las exportaciones, sí perdieron importancia al respecto. En orden le seguían los productos vegetales, los de origen animal y los manufacturados.

Hay que mencionar que las importaciones mantuvieron una tendencia al alza; los bienes de producción lo hicieron con mayor vigor que los de consumo, superándolos en los últimos años del porfiriato. Por otra parte hay que decir que la estructura de las importaciones también cambió reduciéndose las de productos agrícolas y elevándose las de manufacturas y minerales.

En general, podemos decir que el comercio en esta época favoreció y ayudó al país no obstante la dictadura y sometimiento retrógrada del país.

1.3.5. PERIODO REVOLUCIONARIO.

Después del porfiriato vino con la revolución una serie de circunstancias que propiciaron entre otras cosas la escasez de mano de obra; fuga de capitales; se presentó una disminución en la producción agrícola, minera e industrial. Debido a estas y a otras circunstancias, el comercio fue muy afectado y hubo una reducción en él mismo. Incrementaron las importaciones en base a la insuficiencia de artículos de consumo, no así, las importaciones fueron insuficientes, propiciando el acaparamiento y la especulación.

Por otra parte la diversidad de los medios de cambio que se emitieron provocó un grave proceso inflacionario; los trastornos sufridos en las comunicaciones y transporte afectaron profundamente la distribución comercial.

Después de 1920 el país comenzó a restablecerse. Antes de ese año, la nación careció de una política comercial definida, lo que se buscaba era satisfacer las necesidades más apremiantes de la población y de los ejércitos en campaña, por lo cual importaban alimentos y armas al mismo tiempo, y aunque muy poco, se exportaban aquellos artículos que se producían en las regiones menos afectadas, estos artículos eran muy, muy pocos.

Después de los conflictos bélicos en el país, se establecieron metas a alcanzar y políticas a seguir: se trató de diversificar las exportaciones impulsando los productos agropecuarios e industriales con objeto de reducir la salida de minerales no renovables y de sustituir paulatinamente las importaciones, de modo que entraran al país bienes de producción y solo los indispensables de consumo, fomentando la industrialización. El comercio exterior tuvo una tendencia a aumentar ayudado por la Guerra Mundial. Las importaciones, en cuanto a su estructura y composición, presentaron pocos cambios, así, los productos mayormente importados fueron productos químicos y farmacéuticos, maderas para construcción, loza y vidrio labrado, maíz, trigo, conservas alimenticias de origen animal y papel de todas clases.

1.3.6. PERIODO CONTEMPORANEO.

La actividad comercial interna ha registrado tendencias un tanto favorables; a partir de la Segunda Guerra Mundial, las exportaciones se elevaron debido a la necesidad de las potencias por obtener productos satisfactorios para sus ejércitos. Aquí podemos observar que se presentó una gran oportunidad para México, la cual no fué aprovechada debido a los altos precios y a la mala calidad de los productos; no así, la política comercial se dirigió a lograr la diversificación geográfica de las exportaciones y a elevar el contenido de elaboración de los productos y sustituir las importaciones o aplicar criterios selectivos al efectuar compras del exterior, evitando intermediarios innecesarios.

Se ha logrado un número ascendente en cuanto a las exportaciones; la composición de las mismas ha favorecido a la industria manufacturera frente al retraimiento del sector agropecuario y de la industria extractiva.

En 1973-74 se redujo el número de exportaciones con el fin de satisfacer la demanda interna siempre en aumento y agudizada en 1974 por el proceso inflacionario.

A partir de esos años el comercio se ha visto mas o menos en la balanza; actualmente se presenta una gran oportunidad, pero recordemos que mientras la calidad no esté presente en nuestros productos y mercancías será difícil aprovechar no sólo ésta si no cualquier otra oportunidad.

1.4. COMERCIO INTERNACIONAL.

1.4.1. CONCEPTO GRAMATICAL.

Para entrar en este punto debemos hacer la observación de que el concepto gramatical de comercio internacional lo vamos a dividir en Comercio e Internacional, esto debido a que gramaticalmente hablando, no se encuentra un concepto.

Hemos estudiado ya el concepto de comercio, sabemos que viene de la palabra Commercium de cum con y mer-xis mercancías, esto es, con mercancía.

Por su parte, Internacional implica algo relativo a dos o más naciones.

1.4.2. CONCEPTO DOCTRINAL.

Al respecto podemos afirmar que aun no existe un concepto único sobre el significado del Comercio Internacional, sin embargo como veremos a continuación, el concepto de Comercio Internacional maneja en general una serie de elementos que los distingue en la mayoría de los conceptos que se manejan.

A continuación veremos algunos de ellos:

Algunos autores lo distinguen como aquella forma de comercio en general: COMERCIO EXTERIOR forma del comercio en general, que significa el intercambio de mercancías y servicios entre diversos países. El Comercio Exterior es una ampliación del Comercio interior y surge por la necesidad que tienen los países de obtener bienes y/o servicios que no se producen internamente. Algunos autores hablan también del Comercio Internacional o Mundial, como sinónimos de Comercio Exterior. Algunos aspectos específicos del Comercio Exterior son: el tipo de cambio, aranceles y el costo de los transportes.

Otros autores afirman que el Comercio Internacional o Mundial es un conjunto de transacciones comerciales: COMERCIO INTERNACIONAL O MUNDIAL: Conjunto de transacciones comerciales que realizan todos los países del mundo entre sí. El Comercio Internacional está representado por las importaciones y exportaciones de los países. Algunos aspectos importantes que es necesario estudiar en el Comercio Mundial son: volumen de importaciones y exportaciones, aranceles, tipo de cambio, división internacional de trabajo y transportes.

Otros autores lo definen como aquel comercio que lleva a cabo cada país con los demás: otros indican que es el intercambio mercantil dentro de las fronteras de cada país.

Así el Comercio Internacional se considera como aquel realizado entre entidades políticas o naciones soberanas. Es el intercambio de bienes y, bajo un concepto más amplio, también de servicios, entre naciones diferentes. Del mismo modo se observa como el tráfico que se hace comprando, vendiendo o permutando mercancías entre dos o más naciones.

Estos son algunos de los conceptos que en la doctrina se manejan.

A continuación podremos observar un concepto que al respecto hemos elaborado:

1.4.3. CONCEPTO QUE SE PROPONE.

Comercio Internacional es aquel intercambio de mercancías que se realiza entre dos o más países con el fin de satisfacer determinadas necesidades de cada uno de los países que intervienen; este intercambio se realiza a través de una compra o de una venta, según sea el caso; en este panorama internacional la compra se considera con el nombre de importación y la venta con el nombre de exportación.

Dentro de este concepto podemos apreciar los elementos que a nuestro juicio son los principales, ya que si habláramos de todos aquellos aspectos que intervienen en un determinado momento en este intercambio tendríamos que realizar un estudio que por el mismo requeriría de toda una investigación; es por esta razón que nos limitamos a tratar únicamente aquellos que constituyen sus elementos principales.

1.4.4. ELEMENTOS DEL CONCEPTO QUE SE PROPONE.

Intercambio, mercancías, países, importación y exportación son los elementos que constituyen el concepto que hemos mencionado, algunos de estos ya han sido tratados con anterioridad en el punto que se refiere al concepto propuesto sobre comercio en general; debido a esto sólo haremos una breve referencia al respecto de estos elementos.

I) Intercambio.- Como ya hemos estudiado, es aquella acción y efecto de cambiar mutuamente entre dos o más personas o entidades, ideas, informes o mercancías como es el caso del comercio, y otras.

II) Mercancía.- Es otro de los elementos que constituyen este concepto y que al igual que el Intercambio ya hemos hablado de él; por esta razón sólo diremos: se entiende por mercancía, cualquier objeto de comercio; pueden ser toda clase de bienes muebles e inmuebles, así mismo como también prestación de servicios.

III) País.- Este es un concepto complejo que nosotros lo entendemos como aquella entidad soberana con un patrimonio propio, un territorio y una comunidad que lo constituyen y que también se le conoce o identifica con el nombre de Estado o Nación.

En nuestro caso, estamos ante la presencia de dos Entidades Soberanas ya que para que podamos hablar de Comercio Internacional debemos de tener presente esta idea pues como ya mencionamos el Comercio Internacional se traduce en un intercambio entre dos o más países.

IV) Importación.- El acto de importar se refiere al hecho de introducir al país determinadas mercancías al territorio nacional.

La Ley Aduanera en su artículo 70 nos habla de la importación definitiva como "la entrada de mercancías de procedencia extranjera para permanecer en el territorio nacional por tiempo ilimitado."⁽²⁵⁾

Así mismo, se considera como la "operación mediante la cual se somete a una mercancía extranjera a la regulación y fiscalización tributaria, para poderla después libremente destinar a una función económica de uso, producción o consumo."⁽²⁶⁾

De tal forma podemos apreciar que la importación es una figura jurídica por medio de la cual entran al país mercancías de procedencia extranjera simiándose en mucho con una compra que por su magnitud de internacional adquiere una importancia aun mayor que una compra normal, presentándose situaciones de gran interés, las cuales no es nuestro objetivo el analizar.

V) Exportación.- Este es nuestro quinto y último elemento dentro del concepto que venimos tratando. En nuestra Ley Aduanera se trata a la exportación como una figura por medio de la cual se da "la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado."⁽²⁷⁾; ésto se conoce como una exportación

²⁵ Ley Aduanera, art. 70.

²⁶ Witker, Jorge., Jaramillo, Gerardo., El régimen Jurídico del Comercio Exterior de México, del Gatt al tratado trilateral, Editorial UNAM, México, 1991, p. 35.

²⁷ Ley Aduanera, arts. 73.

definitiva; también existen y se manejan las exportaciones temporales que se conceptúan como "la salida del territorio nacional de mercancías para permanecer en el extranjero por tiempo limitado y para una finalidad específica." (28)

El maestro Witker y el maestro Jaramillo ven a la exportación como "el envío de mercaderías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior. Jurídicamente, ello significa una venta mas allá de las fronteras políticas del país." (29)

Podemos apreciar que se observa ya a la exportación, como una especie de venta que se realiza 'mas allá de las fronteras políticas del país.'

1.5. ANTECEDENTES GENERALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

1.5.1. SURGIMIENTO Y ORIGEN DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

Es difícil situar el momento exacto en el que surgió el comercio internacional. Muchos autores afirman que el origen del comercio internacional es el mismo del comercio en general, ya que, aseguran que los primeros intercambios se realizaron entre tribus de diferentes direcciones geográficas.

Otros sitúan su nacimiento a partir del Imperio Romano; y, otros más afirman su presencia poco después del origen

²⁸ Ley Aduanera, art. 75, fr. II.

²⁹ Witker y Jaramillo, Op. Cit., nota 26, p. 69.

del comercio en general, que hemos ubicado en el neolítico.

Es así como se dice que el Comercio Internacional se originó debido al desarrollo de la división del trabajo entre las diferentes sociedades humanas, de tal forma que se hicieron necesarias las relaciones comerciales. Estas rutas seguían las vías de comunicación naturales: valles, mares, cursos fluviales, etcétera. Las relaciones comerciales fueron de gran ayuda al hombre ya que facilitaron el contacto entre las diversas culturas.

En el feudalismo Europeo el comercio interior estuvo, prácticamente, paralizado, no así el exterior, que no cesó enteramente en ningún momento; las cruzadas permitieron establecer un próspero intercambio con el Próximo y Lejano Oriente antes de que las ciudades y mercados formaran parte íntegra de la economía Europea.

1.5.2. EVOLUCION DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

Durante los primeros cinco siglos medievales las vías romanas poseían un extraordinario valor en toda Europa Occidental y en el ámbito del Mediterráneo. En esta época Constantinopla centralizó el comercio con Oriente a través de Persia; la ruta de la seda pasaba por Bagdad, Merv, Bujara y Samarcanda, llegando hasta Kashgar, centro de intercambio de mercancías entre Occidentales, Chinos e Indios. La ruta de las especias enlazaba la India con

el Mediterráneo, a través de Ceilan. Durante la Baja Edad Media los principales focos comerciales Europeos fueron las ciudades italianas y la Hansa; su decadencia se produjo a fines del S. XV, al no poder adaptarse al cambio de orientación comercial derivado del cese del comercio realizado con Rusia y a la competencia con Holanda. La decadencia del Mediterráneo, visible a comienzos del S. XVI, obedeció tanto a razones propias como a los descubrimientos geográficos; ampliaron el área de las relaciones comerciales, haciéndola extensiva a casi toda la Tierra; poco a poco fueron surgiendo nuevas rutas como la ruta portuguesa de circunavegación a Africa para el comercio de las especias; la de Manila a Acapulco, que transportaba la seda china a cambio de la plata mexicana. El comercio entre las colonias españolas de América y la metrópoli, centralizado por el Estado a través de la Casa de Contratación de Sevilla, se realizó mediante un sistema de flotas, estructurado a mediados del S. XVI. Es así como el Comercio Internacional, en vez de desarrollarse dentro de una libertad relativa, como había ocurrido en la Edad Media, en el siglo XVII iba a ser reglamentado por los reyes. En la base de sus intervenciones bullía una doctrina: el mercantilismo. Según dicha doctrina, la riqueza de un Estado se medía por la cantidad de oro de que disponía dentro de sus fronteras. Por consiguiente, el Comercio Exterior debía organizarse sobre la base de cuatro principios: se imponía prohibir la entrada de productos fabricados en el extranjero, por ejemplo las telas pintadas; se debía restringir e incluso prohibir la salida de las materias primas que fueran necesarias para la fabricación nacional; se debía favorecer la entrada de materias primas

monopolizadas por el extranjero y que fueran necesarias. Es importante mencionar que Holanda en el S. XVII y Gran Bretaña en el S. XVIII dominaron el comercio internacional, especialmente el que se efectuaba con Africa e Indias Occidentales, zonas en las que fundaron factorías que serían la base de sus imperios coloniales. Las técnicas financieras que habían experimentado un primer desarrollo en la Baja Edad Media, se perfeccionaron en esta época con la introducción de las bolsas de valores y de los bancos. Respondían a las necesidades creadas por el aumento del volumen y ritmo de las operaciones comerciales.

Durante el S. XVIII, las constantes restricciones y la meticulosa supervisión de la política mercantilista resultaron excesivamente onerosas para los comerciantes. A ello se debe que los fisiócratas en Francia y los economistas ingleses de la escuela clásica decimonónica defendieran la teoría del *laissez faire* o comercio libre, que inauguraría una era de expansión en las relaciones internacionales a pesar de los retrocesos producidos por las guerras y los periodos de proteccionismo arancelario. Por su parte, la Revolución Industrial, fenómeno ligado al aumento de la producción y del consumo de los países occidentales, produjo un nuevo crecimiento del comercio, favorecido desde mediados del S. XIX fue también, testigo de otros acontecimientos que desempeñaron importante papel en la evolución del comercio internacional. A principios de siglo comenzó la industrialización de Inglaterra, primero a paso lento, después a ritmo acelerado. tal industrialización, sumada al crecimiento demográfico y a la importancia concedida al establecimiento de una

fuerza laboral grande y activa, orientó la política económica exterior de Gran Bretaña hacia la importación de materias primas y la exportación de géneros manufacturados. Al mismo tiempo, los Estados Unidos se constituían en poderosa nación independiente, los países sudamericanos formaban unidades nacionales y económicas así mismo independientes, y Alemania e Italia surgían como entidades políticas formadas por la agrupación de numerosas pequeñas soberanías. El conjunto de todas estas circunstancias favoreció el aumento en volumen y expansión del intercambio entre los diversos países y regiones. Además, la fabulosa riqueza en materias primas del Nuevo Mundo motivó una enorme corriente de inmigrantes que, al encontrarse capacitados para alcanzar un superior nivel de vida, incrementaron la demanda de productos manufacturados del Viejo Mundo.

Es así como con la era del imperialismo las potencias coloniales europeas intensificaron la explotación de los territorios de ultramar, generando un nuevo y significativo comercio que llevó aparejadas nuevas rutas marítimas.

En el S. XX continuó la industrialización, se mejoraron y extendieron los transportes y comunicaciones intracontinentales e intercontinentales y se estableció firmemente en varios países la producción en serie, con lo que algunas de las industrias organizadas en esta forma ampliaron sus mercados al extranjero a fin de aprovechar los beneficios de la producción en gran escala; así, mientras el Comercio Exterior se iba transformando en función de la evolución económica de los Estados y de la coyuntura

internacional, las estructuras del comercio se iban modificando. La especialización iba creciendo: en el comercio al por menor y el comercio al por mayor, apareció la figura del viajante, del representante de comercio, del comisionista.

Es importante hacer notar que a pesar de que el volumen del Comercio Mundial continuó incrementándose, entre ambas guerras mundiales para alcanzar su ápice de época de paz en 1929, el índice de aumento decreció en comparación con el período anterior a 1914. Esto se explica en parte por la desorganización causada por un período de guerras y depresiones, pero también por las medidas proteccionistas tomadas después de la Primera Guerra Mundial, próxima a terminar la década 1920-1930, los países agrícolas producían sus artículos en tal cantidad que les resultaba difícil encontrar mercados para darles salida y los precios empezaron a descender. En 1930, la Ley Smoot-Hawley, aprobada por el Congreso de los Estados Unidos, levantó una formidable barrera arancelaria frente a los productos de otros Estados que pudieran ser expedidos al país en pago de obligaciones de guerra. Alemania estableció bajo el régimen nacionalsocialista un programa controlado por el gobierno y basado en la limitación del intercambio, el establecimiento de cupos de intervención, el apoyo a ciertas industrias y los acuerdos económicos, todo ello en virtud del principio del interés propio antes que en el del libre Comercio Mundial, Inglaterra adoptó en 1931 el sistema de la 'preferencia imperial' y desarrolló su 'bloque de la esterlina' en un esfuerzo por consolidar

su posición económica. El panorama del Comercio Mundial en 1933 era aún menos satisfactorio. La mayor parte de los países preocupados por los efectos interiores de la depresión, favorecieron el desarrollo de la autarquía económica y adoptaron políticas bilaterales; entre 1934 y 1935 los Estados Unidos concertaron más de 30 convenios comerciales recíprocos.

El Comercio Internacional mantuvo su actividad entre 1930 y 1940 gracias a las fuerzas vitales de la interdependencia económica y la especialización territorial.

Al estallar la Segunda Guerra Mundial, el Comercio Internacional se transformó en una poderosa arma ofensiva y defensiva. Así, las relaciones comerciales entre los países aliados y los países hispanoamericanos aumentaron en forma más que considerable, al iniciar Sudamérica la venta en gran escala de materias primas y productos alimenticios.

Después de la guerra el comercio sufrió varias variaciones, unas positivas y otras tantas negativas; dentro de esta época de postguerra, se presentó la necesidad de enviar artículos de consumo a las partes afectadas en Europa y Lejano Oriente, estos envíos se realizaron bajo la dirección de la Administración de Socorro y Rehabilitación de las Naciones Unidas (UNRRA).⁽³⁰⁾

³⁰ El Comercio Internacional aumenta con rapidez. Desde 1945 la renta mundial crece del 3 al 4 % anualmente, en tanto que las transacciones internacionales aumentan a un ritmo medio del 5 % anual. Este crecimiento se ve acompañado de una transformación muy profunda en los flujos, tanto en la naturaleza de éstos como en su volumen material. La contribución de los países desarrollados a dicho crecimiento aumenta cada vez más, aunque los productos primarios pierden la preponderancia de que tradicionalmente gozaban.

Lo que más determinó la dirección del Comercio Internacional fueron las distintas actitudes que cada país tomó, algunos de ellos favoreciendo el comercio libre y otros apoyando la permanencia de los controles y el proteccionismo gubernamental. Es importante hacer mención a la adopción del Convenio General sobre Tarifas y Comercio firmado en Ginebra el 30 de Octubre de 1947, para la supresión de las barreras comerciales y controles de todas clases, sin excluir los aranceles, derechos preferenciales, controles internos, normas aduaneras y subsidios.

Después de unos años de fuerte florecimiento en el Comercio Internacional, se ha alcanzado una época de crisis, de proteccionismo a ultranza, en definitiva, de barreras al Comercio Internacional. Durante los últimos años, prácticamente en proceso paralelo a la larga crisis económica que viene padeciendo el mundo Occidental desde 1974, el Comercio Mundial se ha caracterizado por una evolución muy moderada.

La actual prosperidad de la economía mundial se debe en gran medida al incremento de las transacciones internacionales a partir de la terminación de la Segunda Guerra Mundial. Los intercambios habían descendido a un nivel muy bajo en los años de 1930.

Altos y crecientes niveles de inflación, con épocas intermedias de mejora; elevadas cuotas de paro, con perspectivas de empeoramiento, grandes cantidades de dólares en el panorama mundial, que no se corresponden con las existencias reales de la producción; crecientes tipos de interés en el

mercado monetario. Este cuadro de crisis económica generalizada en el mundo Occidental ha frenado el desarrollo del Comercio Internacional.

Por otra parte la recesión de la producción y la restricción del comercio corrieron parejas. La doctrina liberal de los economistas creadores, a partir de la terminación de la guerra, de las instituciones necesarias para la vuelta a las relaciones fáciles, ha resultado fecunda. Sin embargo, andando el tiempo, se ha visto que las soluciones que en aquellos momentos se propusieron solamente eran útiles para los países industrializados; se impone, en consecuencia, una remodelación del sistema de intercambio si se quiere evitar que se llegue a una nueva y grave tensión entre las naciones ricas y las del tercer mundo.

C A P I T U L O I I .

BLOQUES COMERCIALES EN LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XX.

C A P I T U L O I I .

BLOQUES COMERCIALES EN LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XX.

2.1 INTEGRACION ECONOMICA.

2.1.1. CONCEPTO.

Antes que nada debemos decir que la integración económica implica un proceso, no sólo económico, sino también social y político. De tal forma, la integración económica es de sumo interés en todos los aspectos.

Como ya hemos mencionado, la integración es un proceso de unificación de mercado entre varios países; a través de él, dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias que se unen para formar un sólo mercado de una dimensión más idónea.

En concreto, la integración económica es un proceso en el cual dos o más estados acuerdan una serie de medidas encaminadas a lograr una interrelación cada vez mayor de sus economías con vistas al logro de mejoras de carácter económico y extraeconómico. La integración engloba diferentes formas de relación económica, según sea la intensidad de la integración perseguida.

2.1.2. FUNCIONAMIENTO.

La integración económica funcionará según el grado de integración que se pretenda alcanzar. En su modalidad más avanzada se caracteriza por que persigue la eliminación total de las barreras comerciales entre los países integrados, la libre circulación de personas y bienes, así como la adopción de una política económica común formando los países un mercado unificado. La integración en cualquiera de sus fases requiere una adaptación progresiva de las estructuras nacionales y que, por tanto, exige un período transitorio el cual será tan prolongado como mayor sea la integración perseguida, así como mayores sean las diferencias entre los países que buscan la integración.

Como ya mencionamos, la integración se constituye de varias fases. Por lo general va de acuerdo a diferentes grados; estos grados o modalidades, formas o fases de la integración van desde lo que se conoce como sistema de preferencias aduaneras, zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común hasta llegar a la última fase que es la más avanzada, la unión económica, las cuales pasaremos a explicar más adelante.

El objetivo primordial que persigue es alcanzar la maximización del bienestar de los países miembros. Dentro de una integración económica existen lo que se conoce como efectos económicos de la integración, los cuales han sido ampliamente estudiados desde un punto de vista general como desde el punto de vista de cada una de las formas o fases que tiene la integración. Así los diferentes estudios han coincidido en dividir a estos efectos en

estáticos y dinámicos. Los efectos estáticos son aquellos relacionados con la distribución de los recursos, distinguiéndose en cuanto al impacto de la unión sobre el comercio los efectos de creación y de desviación de comercio, y sobre la relación real de intercambios. Los dinámicos son los referentes a las tasas de crecimiento.

En sí, éstas son las características más importantes de la integración económica. A continuación pasaremos a estudiar cada una de las diferentes fases en que se constituye.

2.2. FORMAS DE INTEGRACIÓN ECONOMICA.

2.2.1. SISTEMA DE PREFERENCIAS ADUANERAS.

Es realmente poco lo que podemos hablar de este sistema de preferencias aduanales; se caracteriza por el hecho de que un conjunto determinado de países se conceden entre sí reducciones en las tarifas aduaneras, no extensibles a terceros países que no forman parte del grupo.

"Al cubrirse en 1947 el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) se institucionalizó entre sus partes contratantes la cláusula de nación más favorecida. Pero al propio tiempo determinó que ese principio no implicaría la supresión de las preferencias entonces existentes; esas áreas preferenciales son las siguientes:
A) El área preferencial de la Commonwealth Británica;

B) Territorios de la Unión Francesa; C) Benelux y sus posesiones; D) Preferencias de los EE. UU. con Filipinas y otros territorios dependientes de EE.UU. (éstas preferencias con Filipinas cesaron en el año de 1975); E) Preferencias Latino Americanas; y, F) Sistema de preferencias entre la Unión Aduanera Sirolibanesa (hoy disuelta) y Palestina y Transjordania. Este sistema ha perdido ya toda su vigencia." (31)

Es así como las áreas preferenciales históricas, como la Commonwealth han ido perdiendo importancia o transformándose en entidades de mayor consistencia. En éste último sentido, puede ocurrir que se negocien acuerdos preferenciales transitorios, como paso hacia formas más avanzadas de integración, tal es el caso de las negociaciones de la Comunidad Económica Europea con España.

2.2.2. UNION ADUANERA.

Las uniones aduaneras son la máxima expresión de integración de dos o más economías nacionales. La unión aduanera supone en primer lugar la supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre los estados que constituyen la Unión.

"Este primer aspecto es lo que en el lenguaje económico coloquial se conoce con la expresión de 'Desarme arancelario y comercial'." (32)

³¹Tamames Gómez, Ramón., Estructura Económica Internacional, Editorial Alianza, Madrid, 1979, pp. 176 a 179.

³²Ibid., p. 183 y 184.

Pero la Unión Aduanera significa además la construcción de un arancel aduanero común frente a terceros países.

Esta última característica se conoce también como Tarifa Exterior Común o simplemente TEC. Dentro de una Unión no son necesarias las aduanas que controlen los movimientos de mercancías de un país a otro. 'Por otra parte la concreción de una unión aduanera, sin más, es de difícil realización; de hecho, históricamente no se ha dado nunca. Ello es debido a que una vez establecida la libertad de comercio aludida, aparecen una serie de problemas derivados de la existencia de diferentes esquemas monetarios, fiscales, de transporte, etc., que dificultan la integración comercial.' Así, cuando la Unión Aduanera se concluida desemboca en formas más avanzadas de integración.

Sus caracteres Jurídicos aparecen por primera vez en el informe del Tribunal Permanente de Justicia Internacional de la Haya, según el cual se consideraría que el perfil de la Unión Aduanera pasa por:

- La existencia de una legislación aduanera y un arancel de aduanas uniformes en todas las partes (países) contratantes;
- La unidad de fronteras aduaneras frente a países terceros;
- La supresión de los derechos sobre la importación y la exportación de mercancías entre los Estados miembros;
- El reparto de los ingresos procedentes de los derechos de aduanas, entre los países contratantes.

Por su parte, el artículo 24 del GATT entienden por Unión Aduanera "La sustitución de dos o varios territorios aduaneros por uno sólo, cuando esta sustitución suponga, por una

parte, que los derechos de aduanas y los reglamentos comerciales restrictivos seán eliminados al menos para los intercambios sustanciales de productos originarios de los territorios respectivos; y, en segundo término, que tanto los derechos aduaneros y las reglamentaciones aplicadas en la materia por cada miembro de la Unión al comercio con terceros países seán sensiblemente idénticos.

En los diferentes reglamentos en que se estudia la Unión Aduanera se puede apreciar la unidad de criterio en cuanto a lo que se refiere a que se constituye por la unión o uniformidad de los aranceles de aduanas y de la legislación aduanera, con lo que de manera clara, están distinguiendo la Unión Aduanera de la que tan solo es arancelaria ya que ésta únicamente trata de unificar las tarifas de los derechos de importación y exportación."⁽³³⁾

2.2.3. MERCADO COMUN.

Es uno de los grados en que puede concretarse la integración económica entre países. Esta forma superior de integración económica no se limita a suprimir las restricciones al comercio, sino también las que dificultan el movimiento de factores; pero el alcanzar este grado de integración supone el avanzar no solamente en el terreno económico sino también en el político. La coordinación política entre los estados miembros del mercado común se logra progresiva-

³³ Economía Planeta, Enciclopedia, vol. VIII, España, pp. 494, 495, vol. p. 69.

mente cada vez que es preciso tomar decisiones comunes sobre cuestiones económicas importantes. Es así como la construcción de esta integración se caracteriza por el hecho de que los países que lo integran suprimen entre sí los aranceles u otras restricciones al comercio, adoptan un arancel común frente a terceros países y eliminan las restricciones sobre los movimientos de los factores, este movimiento de factores se refiere a los movimientos que se realizan con razón del capital y del trabajo de manera que puedan moverse libremente tanto los factores como los bienes.

Por último podemos decir que el Mercado Común es un estadio de integración a medio camino entre la Zona de Libre Comercio y la Unión Aduanera por una parte y la Integración Económica Total, por otra.

2.2.4. UNION ECONOMICA.

La consolidación de la integración económica esta representada por lo que se conoce como Unión Económica. En esta fase de la integración se presenta una combinación de factores económicos que propician el desembocamiento en la eliminación de restricciones al movimiento de mercancías y factores con un cierto grado de armonización de la políticas. Es así como se llega a una Integración Económica Total; para que ésta se presente es necesario que se manifieste una integración de las políticas económicas que se constituyen en la monetaria, fiscal, social y coyuntural; para ello sería necesario la creación de instituciones y autoridades que por el carácter que requeri-

rían en este sentido se verían como instituciones y autoridades supranacionales, cuyas decisiones fuesen obligatorias para los estados miembros. Algunos autores piensan que para llegar a este punto -de hecho desde la Unión Aduanera- se debe sacrificar mucho de la soberanía de los países participantes.

La característica principal de la Unión Económica consiste en que entre los países que la integran existe una total libertad de movimiento de bienes, servicios y factores; todos los países integrantes tienen un arancel exterior común; y, las políticas económicas de los diferentes estados miembros están altamente coordinadas o son comunes.

2.3. ZONA DE LIBRE COMERCIO.

2.3.1. CONCEPTO.

La Zona de Libre Comercio es otra más de las fases que constituyen la integración económica. Este punto es importante ya que en él veremos lo que se debe entender por una Zona de Libre Comercio y que, en la actualidad ocupa un lugar importante no sólo en nuestro estudio, si no también por la proximidad para la firma del Tratado en nuestro país.

Así pues, la Zona de Libre Comercio queda establecida entre el Sistema de Preferencias Aduaneras y la Unión Aduanera, siguiéndole el Mercado Común y la Unión Económica, en ese orden.

En un área de Libre Comercio, las trabas aduaneras y comerciales entre los países que la forman son inmediata o paulatinamente suprimidas; pero cada país puede determinar unilateralmente su arancel de aduanas y su régimen de comercio frente a los países no pertenecientes al área. Su constitución en el GATT está regulada por el artículo XXIV de su carta, donde se establecen las condiciones básicas para la formación de una Zona de Libre Comercio y que expone: "Que se liberen las trabas para lo sustancial del comercio entre los países miembros y que esa liberación, conforme a un plan, se haga en un plazo de tiempo razonable."⁽³⁴⁾

El desarrollo adecuado y progresivo de una Zona de Libre Comercio implica que en un tiempo determinado, esta zona irá sufriendo o se verá en la necesidad de propiciar ciertos cambios dentro de su estructura, buscando un mayor y mejor desarrollo económico, social y político, de tal forma que al iniciar o ampliar su industrialización (cualquiera de los países miembros) se hará necesario acudir al establecimiento de una tarifa común frente a terceros países o en su caso "a la elevación de una cierta barrera frente a determinados coparticipes, lo cual equivale a la transformación de ésta Zona de Libre Comercio."⁽³⁵⁾

2.3.2 DIFERENCIA ENTRE LA ZONA DE LIBRE COMERCIO Y LAS DEMAS FORMAS DE INTEGRACION.

En primer lugar mencionaremos que la Zona de Libre Comercio se diferencia del Sistema de Preferencias Aduaneras en

^{34,35} Tamames Gómez, Ramón, Op. Cit., Nota 31, pp. 179 a 182.

cuanto a que éste sistema solo supone la reducción de tarifas aduaneras entre los países miembros, y la Zona de Libre Comercio supone no sólo una reducción en las tarifas, sino la total desaparición de tarifas y de todo tipo de trabas que se puedan presentar en un momento dado dentro de los mercados nacionales que participan en él.

La Unión Aduanera, como hemos visto ya, es una fase de la integración que supera a la de Zona de Libre Comercio, ya que en ésta no sólo se suprimen las trabas y tarifas arancelarias como comerciales, si no que además constituyen entre los países integrantes de la unión, un arancel aduanero común frente a terceros países, mientras que en la Zona de Libre Comercio este punto se deja al arbitrio de cada nación miembro, pues ellos determinarán su arancel de aduanas y su régimen de comercio frente a los países no pertenecientes.

La cuarta fase dentro del proceso de integración es el del Mercado Común, el cual se distingue de la Zona de Libre Comercio en cuanto a que a más de suprimir entre sí los aranceles u otras restricciones al comercio, adoptan un arancel común frente a terceros países y eliminan las restricciones sobre los movimientos de factores.

Por último, veremos que esta zona se distingue también de la Unión Económica en cuanto a que en ésta hay una libertad e integración económica total, una libertad de movimiento de bienes, servicios y factores; en que todos los países integrantes tienen un arancel exterior común; y, las políticas económicas de los diferentes estados miembros están altamente coordinadas o son comunes, mientras que

en la Zona de Libre Comercio solo se presenta la supresión de trabas aduaneras y comerciales.

Hemos visto lo que significa una integración económica, sus diferentes fases y las diferencias que existen entre ellas y la Zona de Libre Comercio -segunda fase de la integración-, de tal forma que pasamos a estudiar algunos de los bloques más predominantes dentro del siglo XX.

2.4. BLOQUES COMERCIALES.

Hemos hablado de lo que es una integración económica, de las distintas fases que esta puede tener; pues bien, esta integración no sólo es teórica, ya que en la actualidad se practican muchas de sus formas. Durante el siglo XX se ha incrementado el interés por la integración, sin embargo su verdadera práctica se presentó o consolidó hasta después de la Segunda Guerra Mundial, factor que propició el desarrollo de las teorías y del interés en llevarlas a la práctica, sin embargo no fué tan fácil, pues debido a la crisis de 1929 y a la misma SGM se afectó el comercio de forma que existía un gran proteccionismo, fue hasta pasado un tiempo cuando las naciones observaron las ventajas que un integración podría traer a sus economías, que por la guerra y otras circunstancias habían, de alguna forma, quedado estancadas, viendo en la integración una forma de apoyo mutuo y de desarrollo.

La integración es un tema que no sólo importa a los países industrializados o desarrollados, pues resulta una oportuni-

dad para los países en vías de desarrollo, no así, debe llevarse con un gran cuidado y perseverancia para que esta pueda tener resultados favorables.

Existen, de hecho, varias dificultades con que se enfrentan todos los proyectos de integración iniciados.

A continuación revisaremos algunos de los casos en que la integración se ha llevado a cabo, unas con éxito, otras en vías del éxito y otras tantas que han fracasado debido en mucho a los grandes retos que implica un proceso de integración.

2.4.1. ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT).

El primer acuerdo sobre tarifas aduaneras data de 1947, tras comprobarse la inviabilidad de la organización internacional del comercio prevista en la Carta de la Habana (1946).

A partir de entonces se ha creado un mecanismo complejo que regula el Comercio Internacional entre las partes contratantes, tanto en lo que se refiere a tarifas, como a contingentes y subvenciones. Este organismo controla alrededor del 80 % de las tarifas aduaneras y arbitra las diferencias comerciales entre los países adheridos.

Este acuerdo es el resultado de algunos de los cambios que se propiciaron después de las circunstancias que ya hemos comentado.

El GATT no fué un acuerdo que se logra en forma súbita, pues para ello hubo de pasar por una serie de sesiones y reuniones hasta llegar a su conclusión; estas sesiones trataban de encontrar la formación de un organismo internacional, mundial que ayudara a superar los serios problemas que en aquella época enfrentaba el comercio, y que iban desde problemas técnicos hasta comerciales. El principal problema con que se enfrentaron las sesiones o ruedas que trataban de lograr una integración fue el de la presencia de dos criterios, de dos intereses: el de los países en vías de industrialización, por otra, ya que para los primeros, lo principal era "el restablecimiento del comercio liberal en función de una supuesta igualdad formal de todos los países comerciantes, teniendo como centro teórico básico el trato igualitario a través de la aplicación Erga Omnes de la cláusula de la nación más favorecida, institución ésta nacida en 1694 e impuesta por Gran Bretaña a Portugal."⁽³⁶⁾

Por otra parte el interés de los países en vías de desarrollo que era el de que "la regulación del Comercio Internacional debía contemplar los precios de los productos básicos, erráticos a las leyes del mercado, el empleo y la actividad económica, el desarrollo económico y las prácticas de negociaciones restrictivas."⁽³⁷⁾

Finalmente no se logro la ratificación de estas sesiones y se ratifica un protocolo provisional anexo a la Carta de la Habana que es el GATT.

³⁶Witker, Jorge., El GATT y sus códigos de conducta, Editorial Guma, México, 1981, p. 8.

³⁷Idea.

El maestro Witker nos habla de la existencia de dos periodos uno que va del año de 1948 a 1964 y otro que va de 1964 a nuestros días.

Para proteger los derechos y reforzar las obligaciones de las naciones firmantes del acuerdo arancelario original de 1947, las partes contratantes adoptaron una serie de reglas para el manejo y conducción de esta organización; así, se forma un órgano supremo, que es el plenario de las partes contratantes que se reúne anualmente, las decisiones se toman por consenso y no por votación; también existe un consejo de representantes de función permanente que actúa en los casos urgentes; igualmente existen los que se conocen como comités de negociaciones comerciales; por último, tenemos la presencia de una Secretaría General. Así, si bien es un acuerdo contractual entre un grupo de naciones también es una organización internacional permanente con deberes incesantes para vigilar sus normas de comercio internacional.

En las reglas adoptadas por el GATT existen tres principios básicos que son: 1) El comercio debe llevarse en una forma que no sea discriminatoria; 2) Se condena el uso de las restricciones cuantitativas;⁽³⁸⁾ y, 3) Los desacuerdos deben solucionarse mediante consultas. Para combatir la discriminación se habla del principio de la nación más favorecida que pretende el hecho de que todos aquellos favores o preferencias que se hagan a una de las naciones del acuerdo se harán de igual forma a cualquier otra nación que sea así mismo miembro del GATT; las restricciones cuantitativas se administrarán sin favoritismos. Como en toda regla existen

³⁸Las restricciones cuantitativas son una protección administrativa que existe dentro de la política económica de cada país.

sus excepciones para hacer frente a dificultades específicas, de tal forma que el Dumping y Subsidios de exportación deberán contrarrestarse con medidas de aplicación limitada al país ofensor. Si bien la creación de los nuevos aranceles preferentes parciales esta prohibida, se permiten acuerdos destinados a establecer sistemas de preferencia absoluta, es decir, Uniones Aduaneras y Zonas de Libre Comercio con tal de que su propósito sea el de facilitar el comercio entre los territorios constituyentes y no levantar barreras al comercio de las otras partes.

El GATT prohíbe el uso de las cuotas de importación, buscando limitar las restricciones al comercio, alcanzando un arancel menos rígido. Aun que cubierto con salvedades, se otorgan tres importantes excepciones: a) Los países que afrontan dificultades en la balanza de pagos pueden utilizar las restricciones cuantitativas, sin embargo, deben limitarse a la medida necesaria para detener una disminución grave o prevenir la amenaza de una disminución de las reservas, o para lograr un aumento razonable de unas reservas anormalmente bajas, consultándose al FMI sobre la fidelidad en cuanto a que si son realmente necesarias; b) Los países subdesarrollados pueden aplicar restricciones cuantitativas con el objeto de continuar su desarrollo económico, pero unicamente con los procedimientos aprobados por el GATT; y, c) Las restricciones a las importaciones pueden aplicarse a los productos agrícolas y pesqueros si la producción nacional de estos artículos esta sujeta a una producción igualmente restrictiva o a los controles del mercado. (39)

³⁹ Witker, Jorge., Op. Cit., Nota 36, p. 17 y 18.

En la segunda etapa del GATT cambia en algun sentido la rigidez de los principios estipulados por él debido a la presencia de tres fenómenos: a) La regionalización de la economía mundial y la emergencia de los procesos de integración: Mercado Común Europeo, ALALC, etc.; b) Las demandas crecientes de los países subdesarrollados, incoformes desde el mismo nacimiento del GATT; c) La consolidación del bloque de países socialistas.

De tal forma, el GATT se vió en la necesidad de incorporar dos partes más a las ya suscritas, la parte III y la IV; en la parte III reglamenta los procesos de integración y en la parte IV hace referencia a los problemas de los países en vías de desarrollo.

Por último, los países socialistas ya tienen cabida dentro del GATT a través de acuerdos especiales.

Es necesario hacer referencia a la Ronda Tokio -de la que hablaremos más adelante- en la cual el GATT realiza una revisión general de sus instrumentos jurídicos, logrando una serie de acuerdos con tendencia a regular seis puntos básicos: Código Antidumping, Código de Valoración Aduanera, Código sobre Licencias de Importación, Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios, Código sobre Obstáculos Técnicos al Comercio y el Código sobre Compras del Sector Público.

2.4.2. COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA.

La Comunidad Económica Europea nace con una Unión Aduanera, una Unión Económica; cinco años después de la creación

del GATT, seis naciones Europeas Occidentales dieron el primer paso hacia la unificación económica formando la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), su objetivo principal era el de alcanzar la eliminación en las restricciones al comercio, así como el reforzamiento de un libre movimiento de los recursos, buscaban la concentración de las Industrias del Carbón y del Acero; este era un mercado común que mantenía la competencia mediante la acción policiaca de una autoridad central, logrando un buen abastecimiento y un precio menor de los artículos que constituían esta unión, apoyando el desarrollo de la industria.

"Se trataba de eliminar los aranceles y otras restricciones al comercio, de proscribir un conjunto de tasas discriminatorias para el transporte y de establecer un sistema equitativo, distribuyendo los fondos para aliviar las dificultades del Mercado Común durante un periodo de transición de cinco años."⁽⁴⁰⁾

Es importante destacar que esta comunidad no solo se limitó al establecimiento económico que constituye el mercado, sino que también creó un organismo de vigilancia y una autoridad internacional con poderes sustanciales, esta autoridad fué dotada de varias facultades en materia de inversión.

Es así como al ver estos países los beneficios que iban surgiendo en su mercado industrial pensaron en realizar un proyecto aún más ambicioso que consistía en la integración

⁴⁰ Ellsworth, Paul T., Clark Leith, J., Comercio Internacional, Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1981, pp. 592 a 597.

comercial de todo tipo de productos y otra integración para desarrollar la energía atómica, estos propósitos los llevaron a diversas pláticas dentro de los tratados de Roma que dieron como resultado la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de Energía Atómica, firmados en 1957 entrando en vigor en enero de 1958. Lo que más se buscaba dentro de esta integración era un mejor desarrollo económico, elevando el desarrollo de la industria y la utilización de técnicas más avanzadas, logrando como resultado una unión poderosa obteniendo una expansión continua de tal forma que se elevarían los niveles de vida entre la población de estos países logrando una relación más estrecha entre los miembros.

Antes que nada, el punto principal del Tratado de Roma, fué el de establecer la creación de una Unión Aduanera y entonces cumplir con la abolición de los aranceles adoptando un arancel común frente a terceros países, así, se adoptó un período de transición de 12 a 14 años. Para fijar el arancel exterior se hizo un promedio de los aranceles que hasta entonces habían existido en cada una de las naciones participantes. Las restricciones cuantitativas iban a ir disminuyendo poco a poco.

El artículo 2º del Tratado de la CEE señala que: "La Comunidad tiene como objetivo promover, mediante la constitución de un Mercado Común y el gradual acercamiento de las políticas económicas de los Estados miembros, un desarrollo armónico de las actividades económicas en el conjunto de la Comunidad, una continuada y equilibrada expansión, una mejora cada vez más rápida del nivel de vida y más estrechas relaciones entre los Estados que en ella participan."⁽⁴¹⁾

⁴¹ Instituto Interamericano de Estudios Jurídicos Internacionales, Comunidad Económica Europea, I.I.E.J.I., Washington, p. 5.

Los fines que persigue la Comunidad se observan en el artículo 3º del mismo tratado que versa: "A los fines expresados en el artículo precedente, la acción de la Comunidad implica, en las condiciones y de acuerdo con el ritmo previsto por el presente Tratado: a) la supresión entre los Estados miembros de los Derechos Aduaneros y de las restricciones cuantitativas para la entrada y salida de las mercaderías, así como la supresión de todas las demás medidas de carácter similar; b) la adopción de una tarifa aduanera común y de una política comercial común frente a los demás Estados; c) la eliminación entre los Estados miembros de los obstáculos a la libre circulación de personas, servicios y capitales; d) la adopción de una política común en el sector de la agricultura; e) la adopción de una política común en el sector de los transportes; f) la creación de un sistema que garantice de hecho que la competencia no quede falseada en el Mercado Común; g) la aplicación de procedimientos que permitan la coordinación de las políticas económicas de los Estados miembros y los remedios para los desequilibrios en sus balanzas de pagos; h) la armonización de las legislaciones nacionales en la medida necesaria para el funcionamiento del Mercado Común; i) la creación de un Fondo Social Europeo con el fin de mejorar las posibilidades de ocupación de los trabajadores y de contribuir a la mejora de su nivel de vida; j) la creación de un Banco Europeo para las inversiones, destinado a facilitar el fomento económico de la Comunidad mediante la creación de nuevos recursos; y, k) la asociación de los países y territorios de ultramar con el fin de fomentar los intercambios y proseguir juntos en el esfuerzo de desarrollo económico y social."⁽⁴²⁾

⁴² Idem.

En cuanto a la organización de la CEE, el artículo 4º de su carta constitutiva expresa: "1. La ejecución de las tareas confinadas a la Comunidad quedará asegurada por: una Asamblea, un Consejo, una Comisión y una Corte de Justicia."⁽⁴³⁾ También establece la creación de un Comité Económico y Social.

La asamblea es un organismo integrado por 142 delegados. Ejerce los poderes de deliberación y control del Tratado; ordinariamente se reúne cada año pudiendo reunirse extraordinariamente a petición del consejo, de la comisión o por la mayoría de sus miembros; la deliberación se hará por mayoría absoluta de votos.

El Consejo por su parte, es un organismo que pretende asegurar el cumplimiento de las finalidades establecidas en el Tratado y según las condiciones del mismo. Así, el Consejo asegurará la coordinación de las políticas económicas generales de los estados miembros, y dispondrá de poderes de decisión. Se integra por un representante de cada gobierno, los cuales se turnarán la presidencia de este por seis meses, de acuerdo con el orden alfabético de los estados miembros. Sus reuniones según lo estipula el artículo 147, se harán a convocatoria de su presidente, por propia iniciativa, por la de alguna de sus miembros o de la Comisión. Las resoluciones del Consejo se tomarán por mayoría de los miembros que la componen.

Otro organismo que atañe a la CEE es la Comisión cuyo fin es el de asegurar el funcionamiento y desarrollo del Mercado

⁴³ Ibidem, p. 6.

Común. Se integra por nueve miembros que serán elegidos por su capacidad y aptitudes, no pudiendo haber más de dos miembros por cada país. Las decisiones se adoptarán por mayoría de votos.

La Corte de Justicia asegura el respeto al derecho en la interpretación y aplicación del Tratado. Se constituye por siete jueces. (44)

Por último, el Comité Económico y Social tiene un carácter consultivo que asiste al Consejo y a la Comisión.

2.4.3. ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EE. UU. Y CANADA.

Este Tratado fué ratificado en agosto de 1988; tiene como objetivos principales: "1) eliminar las barreras para el intercambio comercial de bienes de consumo y servicios entre los dos países; 2) facilitar las condiciones para una competencia justa; 3) liberalizar significativamente las condiciones para la inversión; 4) establecer procedimientos efectivos para administrar el Acuerdo y resolver disputas; y, 5) establecer las bases para la continua cooperación bilateral y multilateral." (45)

Este Tratado, pretende como fin principal la eliminación progresiva de los aranceles a determinados productos de los

⁴⁴ Cfr. I.I.E.J.I., Comunidad Económica Europea, Editorial I.I.E.J.I., arts. 170 al 188.

⁴⁵ Smith, James F., La Ley de prácticas comerciales desleales estadounidenses y el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y EE.UU., Editorial UNAM, México, 1988, p.282.

dos mercados, pretendiendo un aumento en el intercambio comercial, reducción de los costos y el camino hacia un mercado único.

Un punto trascendental dentro de éste Tratado es el hecho de que pone un antecedente en el que abarca no sólo determinados productos de orden comercial, si no también la reducción y posteriormente la desaparición de aranceles sobre determinada área de comercio e inversión en la industria de servicio.

En cuanto al régimen que regirá la presencia de delitos de concurrencia desleal se manejará a través de paneles binacionales.

2.4.4. ASOCIACION LATINO AMERICANA DE LIBRE COMERCIO (ALALC).

Esta integración nació en el Tratado de Montevideo, firmado el 18 de febrero de 1960. Es un proyecto que pretende la integración económica de América Latina a través de Zonas de Libre Comercio. Los países signatarios son: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú y México. Por medio de este Tratado pretenden proteger y ampliar su comercio, así como promover el desarrollo económico; esto se lograría mediante una liberalización del comercio en América Latina, una complementación de la producción industrial y la coordinación del desarrollo agrícola y comercial. Se pretendía alcanzar esta meta en un período de doce años, con miras a la formación

de un mercado común. Así mismo se veía la posibilidad de realizar una distribución más económica de las industrias manufactureras, de tal forma que se autorizó la firma de Acuerdos complementarios.

Sin embargo, y aún cuando la idea es buena, parece que no se ha presentado la verdadera voluntad de lograrlo pues existe un conflicto de intereses, así como mucha desconfianza, de tal forma que este Tratado no ha alcanzado los resultados esperados.

En 1980 se llevo a cabo la nueva firma del Tratado de Montevideo con el fin de suscribir la continuación del proceso de integración de América Latina, instituyendo la ALADI. Este nuevo Tratado promueve una área de preferencia económica realizada a través de preferencias arancelarias regionales, acuerdos de alcance regional y acuerdos de alcance parcial. Los objetivos básicos de este nuevo Tratado son: 1) Promoción y regulación del comercio recíproco; 2) La complementación económica; y, 3) El desarrollo de las acciones de cooperación económica que coadyuven a la ampliación de los mercados.

El objetivo final que persigue la ALADI es el de lograr una economía desarrollada, a través de los diferentes cambios realizados por los países suscriptores, ayudando a elevar el nivel de vida de la población de los estados miembros y desembocando en una integración de mayor relieve como es un Mercado Común. (46)

⁴⁶ Cfr. Witker, Jorge., Jaramillo, Gerardo., El régimen jurídico del comercio exterior de México, Editorial UNAM, México, 1991, pp. 150 a 160.

2.4.5. CUENCA DEL PACIFICO.

Actualmente son varios los países que de una forma u otra intervienen en esta integración, la cual nació en la idea de crear una Zona de Libre Comercio entre Japón, Nueva Zelanda y Australia.

Dentro de esta integración se hace notoria la presencia de Japón que es el mayor inversionista económico de la región; la cual ya es una de las más, sino es que la más dinámica del mundo. Su nivel de exportación es bastante alto. Los países que intervienen en esta integración son Japón, Nueva Zelanda, Australia y los Países Asiáticos de Industrialización Reciente (NIC'S) como son Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwan. Sin embargo cabe mencionar al respecto que esta región no está totalmente definida, no obstante, los resultados son altamente positivos y halagadores pues la Cuenca representa el tercer mercado para México.

Es así como "Japón, con procesos de alta producción, de alta tecnología y abundancia de recursos financieros, es el principal abastecedor de componentes y de inversión para los nuevos países industrializados (NIC'S).

Taiwan, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur (NIC'S), con abundancia de mano de obra, exportan al resto del mundo productos manufacturados con componentes y capital japoneses.

Se estima que más del 30 % de las manufacturas de Japón operan con procesos de producción compartida."⁽⁴⁷⁾

⁴⁷SECOFI, Estudios sobre el Tratado de Libre Comercio, SECOFI, México, 1991.

2.4.6. OTRAS INTEGRACIONES.

Dentro de la historia de las integraciones económicas de los bloques económicos del S. XX existen no solo aquellos que ya hemos descrito brevemente, sino también otros, algunos de los cuales mencionaremos brevemente.

2.4.6.1. MERCADO COMUN CENTRO AMERICANO (MCCA).

Este mercado se formó a la par que la ALALC y lo constituyen Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica. Esta integración tuvo resultados bastante favorables al principio, sin embargo, por los grandes desajustes políticos y las desaveniencias ocurridas entre algunos de los países miembros no tiene un futuro cierto.

2.4.6.2. ASOCIACION DE LIBRE COMERCIO DEL CARIBE (CARIFTA).

Esta asociación fué firmada o acordada en 1968 por la Guyana, Barbados, Antigua y Trinidad y Tobago, suprimiendo derechos aduaneros de casi todos los productos comerciales, excepto de algunos de los cuales paulatinamente se irfan eliminando.

En 1969 se adhirieron a este Tratado Jamaica y Montserrat; en 1971 firmó Belice (Honduras Británica). Todos ellos

forman parte del Commonwealth. Los resultados no han sido muy alentadores debido al hecho de que no ha existido una diversificación de productos dentro de su comercio. En 1972 se creó el Mercado Común del Caribe firmado también por Bahamas, el cual comenzó a funcionar en 1973.

Esta integración, a pesar del gran optimismo con que ha sido recibida por los países miembros, no ha tenido mucho éxito debido a que las circunstancias geográficas y su carácter ultramarino, afectan este proceso dificultándolo así su buen desarrollo.

2.4.6.3. COMUNIDAD ECONOMICA DE AFRICA ORIENTAL (CEAOR).

Se creó en el año de 1967; formada por Kenia, Uganda y Tanzania. Esta integración contaba con el antecedente de que en 1920 funcionaba como una Unión Monetaria, además de que compartían algunos servicios; sin embargo, debido a la superioridad comercial de Kenia y a la situación dictatorial de Uganda, este proceso de integración ha quedado estancado.

2.4.6.4. COMUNIDAD ECONOMICA DE AFRICA OCCIDENTAL (CEAO).

En 1974 se formó la Comunidad Económica de Africa Occidental constituida por Alto Volta, Costa de Marfil, Niger, Senegal, Malí y Mauritania, los que en 1954 ya habían formado una

Unión Aduanera de Estados de Africa Occidental (UDEAO), la cual pretendia con este paso, llegar a la formación efectiva de un Mercado Común. En 1975 se suscribió un nuevo Acuerdo de Países de Africa Occidental (CEPAO), del que también son miembros Gambia, Ghana, Guinea-Conarky, Guinea-Bissau, Liberia, Niegéria, Sierra Leona y Togo.

2.4.6.5. UNION ADUANERA Y ECONOMICA DE AFRICA CENTRAL(UDEAC).

Esta integración estaba formada originalmente por cinco países: Congo-Brazzaville, Gabón, República Centro Africana, Chad y Camerún, quienes en los sesentas formaron una Unión Aduanera que en 1966 dio como resultado la formación de la UDEAC la cual se ha venido abajo debido al retiro de Chad y de la República Centro Africana, condicionando así el desarrollo de esta integración, la cual tenía plena libertad de comercio y mantenía una tarifa común exterior.

C A P I T U L O I I I .

MEXICO Y EL COMERCIO INTERNACIONAL.

C A P I T U L O I I I .

MEXICO Y EL COMERCIO INTERNACIONAL.

3.1. EVOLUCION DE LA ECONOMIA EN MEXICO.

3.1.1. ECONOMIA CERRADA, ECONOMIA LIBERAL Y NEOLIBERALISMO ECONOMICO.

Antes que nada debemos entender lo que es Economía, la Economía se refiere a aquellos factores que influyen en la ocupación y en el nivel de vida (Benham).

Dentro de la Economía vemos determinadas circunstancias que hacen que ésta se clasifique en Economía Cerrada, Economía Libre o en Neoliberalismo Económico; la primera de ellas se caracteriza por la constante intervención del Estado en los actos económicos, manipulando los factores que lo constituyen, estableciendo un claro proteccionismo que impide el correcto desarrollo de la Economía; en el segundo de los casos está la liberalización de la Economía que se distingue por la carencia de restricciones de diversos tipos y de otros instrumentos que en conjunto obstruyen la libertad de movimiento de los diversos factores; el tercero de los casos, el Neoliberalismo, se caracteriza por perseguir un mercado de competencia perfecta, busca la soberanía del consumidor, el empleo de los recursos se da y opera, y el Estado no interviene en los manejos de estos. Continuando

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

con el Neoliberalismo, éste es sólo una doctrina o teoría económica que afirma que "la organización económica es importante como medio para el fin de la libertad política, por sus efectos sobre la concentración o dispersión del Poder. La clase de organización económica que produce libertad económica directamente, es decir, capitalismo competitivo, produce libertad política por que separa el poder económico del poder político y de esta forma permite que el uno contraste con el otro. Este es un capitalismo que históricamente no ha existido jamás; éste sistema económico de competencia perfecta es un modelo estrictamente teórico, hipotético."⁽⁴⁸⁾

Aún cuando en algunos países como Chile, Argentina y Brasil se ha intentado poner en práctica esta teoría económica. Sin embargo no ha funcionado; este Neoliberalismo se presta (hipotéticamente) para los países con dictadura como en el caso de Chile. Esta teoría Neoliberal fracasó en estos países.

México no ha intentado poner en marcha tal teoría.

3.1.2. EVOLUCION DE LA ECONOMIA EN MEXICO.

México a través de su historia ha pasado por grandes cambios políticos y, por consiguiente, económicos.

Los Mexicas seguían una forma cerrada al principio, comunista, después fueron abriendo sus puertas. La agricultura

⁴⁸ Romero Pérez, Jorge E., Estado Social y Democrático de Derecho Ante la Crisis., Revista de Ciencias Jurídicas, Costa Rica, 1988, No. 60, pp. 171 a 175.

estaba organizada de forma que satisfacía las necesidades de los individuos y del comercio en general.

Su comercio era poderoso y sumamente bien organizado.

A la llegada de los españoles, la economía sufrió un cambio pues la fundición de ambas razas no fué buena ya que los españoles 'aplastaron' el desarrollo tan magnífico que se había establecido en el imperio azteca. España, por su parte, vivía en esos momentos bajo una monarquía burocrática con la oportunidad de desarrollar un capitalismo que diera como resultado un mejor desarrollo económico, sin embargo no fue así. De tal forma en la agricultura predominó el latifundismo quedando la propiedad y manejo de la tierra en poder de unos cuantos lo que, aunado a las diversas prohibiciones y falta de atención de los propietarios, ocasionó un mal aprovechamiento de esta. Por otra parte, la minería fué un factor que se explotó en demasía marcando la pauta y del 'derrotero' de la economía novohispana. Los ingresos de la corona dependían en mucho de esta actividad, y muchas de las ciudades o pueblos más importantes de la colonia nacieron debido a la actividad minera que determinaba el lugar. La industria, al igual que el comercio, se vio amplia y profundamente afectada debido al profundo proteccionismo que se daba a los comerciantes e industriales peninsulares ya que se establecían trabas y limitaciones no permitiendo así, que se siguiera el camino del capitalismo, el cual se realizaba en la mayoría de los países de Europa, lo que hundía en mucho a la economía, no sólo la de la colonia, sino también la española.

En cuanto al comercio exterior, éste se realizó exclusivamente con Filipinas y con la Península. A un principio se pudo comerciar entre las colonias españolas pero, para fines del siglo XVI se prohibió este intercambio, mismo que resurgió por órdenes de Carlos III. No así el comercio no se pudo recuperar pues ya adolecía de un gran mal, amén de que las libertades aun se presentaban con un sinnúmero de trabas tales como impuestos, alcabalas, etcétera.

En el comercio internacional todo iba bien hasta 1574, cuando todas las transacciones que se realizaban en el interior del país estaban sujetas al pago de la alcabala y otros impuestos. Así, el contrabando, las alcabalas y los malos caminos ahogaron al comercio novohispano.

En el período de 1800 a 1854 se observan grandes y difíciles cambios para nuestro país, cambios políticos, económicos y sociales que fomentados por las constantes luchas no dejaban establecer un sistema definido. En éste período México tiene que enfrentar el sistema que ha heredado del México colonial.

La agricultura, uno de los factores económicos más importantes, se veía, aun con la independencia, en un gran retraso; no solo no avanzaba en busca de un desarrollo propicio, sino que insistía en mantener una organización feudocolonial; solo en Texas se vio un alto desarrollo de la misma; mas no se debió a medidas propias del gobierno de aquel entonces. Es importante mencionar que se dictaron muchas políticas con el fin de desarrollar el agro, sin embargo

no resultaron debido a varias circunstancias.

Con respecto a la ganadería ésta, al igual que la agricultura se vio en un retraso, no obstante los esfuerzos que se hicieron para levantarla, por ejemplo, cuando para mejorarla se trajeron al país carneros merinos y cabras del tibet, obteniendo muy pocos resultados y además nada satisfactorios; así, la ganadería tampoco tuvo un buen desarrollo.

La minería fué como antes, lo más explotado, sobre todo en lo que se refiere a plata.

La industria siguió siendo ineficaz en muchos ramos, algunas de ellas comenzaron a desarrollarse debido en gran parte a la monopolización que se hizo de ellas; tal es el caso de la industria de loza, vidrio y jabón. Del mismo modo, se llevaron a cabo varias actividades con la pretensión de sacar adelante a la industria, pero, muchas de ellas fracasaron.

En cuanto al comercio, éste mantenía las características típicas de una economía feudal con altas restricciones ocasionando así que este permaneciera en un bajo desarrollo. El comercio exterior, aún cuando era una fuente importante de ingresos de la nación, no creció mucho debido a los fuertes aranceles y a la constante presencia del contrabando.

"La economía colonialista había marcado y persistía marcando su profunda huella en la población, en la agricultura, en los caminos y posteriormente en los ferrocarriles. El auge o la depresión de las regiones descolantes del

país, dependieron siempre de que una veta subsistiera en su riqueza o por el contrario, de que se agotara."⁽⁴⁹⁾

En este período, nuestra administración pública también sufrió grandes percances. A partir de 1822, en lugar de que existiera excedente en nuestro presupuesto, los déficits crecían de continuo, esto debido a que la clase militar consumía todos los ingresos nacionales y los que se percibían del extranjero.

En México durante varias décadas existió una lucha continua por orientar su economía hacia el libre cambio o hacia el proteccionismo lo cual produjo una verdadera guerra de aranceles y, a pesar de los liberales, estimulaban la política de establecer aranceles impulsados por los derechos aduanales que jugaban un papel importante en los ingresos del erario público. Bajo el régimen de Gomez Farfás se intentó utilizar el capital de la iglesia como base para el crédito público al mismo tiempo que se entregaba en propiedad a los colonos, las tierras del clero mediante la compra al gobierno. Se pretendía también desarrollar la minería, la agricultura y el comercio, los cuales formaban la base de la economía permitiendo el libre ejercicio de éstas, eliminando del mismo modo, los monopolios, los privilegios y las trabas legales. Sin embargo, estos proyectos no tuvieron éxito debido a que los conservadores, al ver la marcha de la economía por esta ruta, derribaron al gobierno, y suprimiendo el federalismo, fortalecieron el poder de la iglesia; destruyeron las milicias cívicas y aplastaron a los Estados. Así, "la

⁴⁹López Gallo, Manuel., Economía y política en la historia de México, Ediciones el Caballito, México, 1978, pp. 60, 61.

República Federal cedió el puesto a la República central."⁽⁵⁰⁾

Entre 1835 y 1846 la economía se caracterizó por su acentuado centralismo, proteccionismo y latifundismo; triple resultado de la permanencia de los conservadores en el poder. La profunda crisis económica que el país padecía se agravó con la intervención Norteamericana de 1847. El debate sobre las bases y objetivos de la economía se ventiló en la prensa y en el congreso y, al fin, quedaron consagrados los principios liberales en la constitución de 1857.

La libertad del comercio exterior no podría adoptarse sino hasta que la industria nacional estuviera en condiciones de defenderse en contra de la competencia extranjera.

MOVIMIENTO LIBERAL: Con la constitución de 1857 surgen cambios en la economía mexicana.

La independencia no modificó la agricultura que seguía con su régimen feudal que sólo fué alterado por las constantes luchas. En el congreso constituyente del '57 realmente no se consideró este factor, debido a que el liberalismo veía en el clero mexicano el mayor enemigo para lograr su desarrollo.

Son conocidos los efectos que esta constitución trajo consigo por lo cual sólo haremos mención a los aspectos que más nos interesan.

⁵⁰ Enciclopedia de México, Tomo III, Editores Mexicanos, México, 1978, pp. 521.

El Presidente Benito Juárez decidió aplicar la constitución del '57 hasta sus últimas consecuencias y en julio de 1859 dio a conocer un programa que incluía la separación de la iglesia del Estado, y otras medidas que afectaban la estructura de la economía. Se proponía abolir todos los impuestos sobre movimientos de precios y personas, el de transmisión de la propiedad rural y urbana y los que gravaban la minería; simplificar los reglamentos mercantiles y reducir los aranceles, para estimular el comercio exterior; reglamentar los ingresos federales y estatales y así, destinar los impuestos indirectos sobre las personas, profesiones, propiedades y establecimientos comerciales e industriales, a los Estados, y los directos a la Federación; arreglar en justicia los pagos de pensiones y de la deuda pública; fomentar la inmigración; construir caminos, canales y ferrocarriles, y garantizar la seguridad mejorando al ejército y creando una milicia nacional. La medida más importante consistía en la aplicación sucesiva de las leyes de desamortización y nacionalización de las propiedades eclesiásticas para combatir el latifundismo.

PORFIRISMO: Cuando Díaz tomó el poder existía una serie interminable de pequeñas unidades económicas, ajenas a la economía de cambio, autárquicas, que producían para su consumo inmediato y que sólo buscaban en el mercado foráneo lo imprescindible, a menudo, mediante el trueque, sin el empleo intermedio de la moneda. Esta situación fué cambiando paulatinamente debido a múltiples factores: la estabilidad política y la seguridad personal que dejaron de hacer aventurado el movimiento de personas y de bienes; las vías férreas, que comunicaron grandes zonas aisladas

entre sí, fundiendo los mercados locales en otros regionales más amplios y homogéneos; la consiguiente relocalización de la economía, o sea, el empobrecimiento temporal o permanente de unas zonas y el enriquecimiento de otras, de modo más o menos estable; las rutas postales, el telégrafo, el cable y el teléfono que afirmaron y ampliaron el sistema circulatorio nacional; la administración hacendaria y la política fiscal que removieron barreras al tráfico mercantil; la protección al comercio exterior; y, a partir de 1894, el equilibrio presupuestal, que permitió emprender numerosas obras públicas en la capital y en las ciudades importantes de provincia. Estos avances fueron producto en gran parte, de las inversiones extranjeras que llegaron al país, atraídas por la paz política y las prerrogativas que ofrecía el gobierno.

Los grandes avances en los diversos factores de la economía como son la agricultura, ganadería, minería y el petróleo, que estaba en esa época alcanzando un alto grado de importancia, permitían la exportación de materias primas y fomentaron el desarrollo de los transportes.

La actividad económica decayó bruscamente en el período de 1911 a 1921; esto, debido al movimiento revolucionario en el que vivía el país en esos años.

Los niveles de producción de minería existentes en 1910 se recuperaron hasta el año de 1923. En cuanto al petróleo, creció a un ritmo del 43 % anual debido a que no se presentó

acción militar en las áreas de explotación; la agricultura por su parte si sufrió daños considerables, reduciendo casi totalmente su producción; en cuanto a la ganadería, hubo grandes pérdidas de ganado negando su producción; la producción manufacturera que había alcanzado un buen grado de desarrollo descendió palpablemente. Mientras tanto, los transportes y vías de comunicación fueron destruidos parcialmente, sobre todo en lo que se refiere a ferrocarriles y telégrafos.

En el período de 1925 a 1970 se orientó la economía a dos cauces, uno de 1925 hasta 1954 en donde la economía se oriento hacia el factor de la agricultura, se buscó su crecimiento y desarrollo, y el otro, de 1954 hasta nuestros días y en el cual se buscó la industrialización en diferentes ramas con el fin de sustituir importaciones con productos domésticos. En 1929, durante la gran crisis, disminuyó la producción interna, se redujo el comercio exterior y descendió la inversión federal, sobre todo en el renglón de las comunicaciones y transportes.

A partir de 1935 y en las dos décadas siguientes, ocurrieron cambios institucionales de gran trascendencia: se sentaron las bases del actual sistema político, se establecieron los fundamentos del sistema financiero, la reforma agraria cobró impulso y se vinculó la producción de energéticos a la actividad económica interna.

La agricultura que había estado estancada desde finales del régimen porfirista, en cuanto a los cultivos de consumo

interno, inició un proceso de desarrollo a partir de 1935. Al diversificarse y aumentar su producción, la agricultura impulsó más que cualquier otra actividad, el desarrollo de la economía mexicana, pues no sólo pudo satisfacer una mayor parte del consumo doméstico, sino que produjo excedentes exportables con saludables efectos sobre la balanza de pagos y la capacidad de importar.

Desde 1957 el gobierno canalizó recursos de crédito hacia las empresas industriales; se captaron recursos internos mediante el control selectivo de la banca privada, y externos por conducto de Nacional Financiera; se dispuso de combustible y energía eléctrica suficientes, y se dieron facilidades para el transporte ferroviario y por carretera; en algunos casos a precios subsidiados.

En el orden comercial se modificaron los aranceles, se fijaron precios oficiales a los artículos de comercio exterior y las importaciones se sujetaron a permisos previos. Así, el sistema arancelario más que a captar ingresos, se dirigió a proteger el desarrollo industrial.

Como hemos visto, México ha pasado por diversas etapas en cuanto a economía se refiere; desde una economía cerrada como en la colonia, hasta un libre mercado como el que con la firma del Acuerdo de Libre Comercio se establecerá.

3.2. REGULACION JURIDICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN MEXICO.

3.2.1. CONSTITUCION POLITICA MEXICANA.

El artículo 131 constitucional es el ordenamiento jurídico interno primario de nuestro derecho económico en materia de comercio exterior. Es el precepto jurídico que regula los intercambios de mercancías entre México y mercados extranjeros en el territorio nacional. Así, pasamos a transcribir dicho artículo constitucional:

"Art. 131.- Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo, y aun prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos cualquiera que sea su procedencia; pero sin que la misma Federación pueda establecer ni dictar en el Distrito Federal los impuestos y leyes que expresan las fracciones VI y VII del artículo 117.

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 trán

sito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquiera otro propósito en beneficio 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."⁽⁵¹⁾

Es en este precepto constitucional donde se encuentra la base fundamental del manejo de comercio exterior por parte de la Federación y específicamente del Presidente de la República, y de los cuales derivan el resto. De este fundamento constitucional se desprende la Ley de Comercio Exterior y el Reglamento contra prácticas desleales de comercio internacional.

3.2.2. LEY DE COMERCIO EXTERIOR.

La Ley de Comercio Exterior publicada el 13 de enero de 1986 en el Diario oficial de la Federación, es la Ley reglamentaria del artículo 131 constitucional en materia de comercio exterior; su objeto u objetos son el de regular y promover el comercio exterior, la economía nacional, la estabilidad de la producción del país o la realización de cualquier otro propósito similar en beneficio del mismo.

A través de ésta Ley se faculta al Ejecutivo Federal para:

⁵¹ Const. Pol. Méx., art. 131.

"I.- Aumentar, disminuir o suprimir las cuotas arancelarias de las tarifas de exportación e importación y para crear otras. No podrán establecerse cuotas diferentes a las generales establecidas, salvo cuando existan compromisos internacionales que así lo justifiquen." (52)

II.- Establecer determinadas medidas de regulación o restricciones a las exportaciones o importaciones de mercancías como por ejemplo las cuotas compensatorias;

III.- Restringir la circulación o tránsito por el territorio nacional de mercancías que dañen la seguridad nacional, la salud pública, etcétera.

Esta ley habla también de la creación de una Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior que auxiliará al ejecutivo en el ejercicio de sus facultades en cuanto a esta materia. Esta Comisión estudia, proyecta y propone, criterios generales y modificaciones que procedan en materia de comercio exterior.

Dentro de esta ley existe un capítulo sobre restricciones a las exportaciones e importaciones de mercancías. Estas restricciones a que nos referimos son: "a) Requisito de permiso previo para exportar o importar mercancías de manera temporal o definitiva, inclusive a las zonas libres del país. b) cupos máximos de mercancías de exportación o de importación en razón de los excedentes de producción, de los requerimientos del mercado o de los acuerdos y convenios

⁵² Ley de Comercio Exterior, art. 1º., fracción I.

internacionales. c) cuotas compensatorias, provisionales y definitivas a la importación de mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, las que correspondan a la mercancía de que se trate. d) prohibición de importación o exportación de mercancías."⁽⁵³⁾

Es importante mencionar que las cuotas compensatorias constituyen un regulación o restricción a la exportación o importación, la cual se aplicará en el caso de la existencia de una práctica desleal.

También destacan las prevenciones contra las prácticas desleales de comercio internacional las cuales quedan estipuladas en el artículo séptimo de dicha Ley, mencionando al Dumping y a la Subvención; también establece determinadas medidas que se tomarán en el caso de presentarse alguna práctica desleal encargando a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) el desarrollo de los procedimientos que se deban realizar cuando estas se presenten.

Del mismo modo, establece las medidas necesarias para la inspección y vigilancia, sancione y recursos administrativos, e infracciones a la Ley que también lo sean por los mismos hechos a la Ley Aduanera; tales infracciones se investigarán y sancionarán por ésta última, en tanto que las infracciones de otro tipo serán investigadas y sancionadas por la SECOFI o por aquella autoridad que resulte competente sobre todo en lo que se refiere a las siguientes infracciones: "I.- Proporcionar datos o documentos falsos u omitir los reales o alterarlos para obtener permisos

⁵³ Ley de Comercio Exterior, art. 1º, fracción II, i. a, b, c, d.

de exportación o importación de mercancías para pedir o eludir la aplicación del régimen de cuotas compensatorias o para cualquier otro trámite relacionado con lo dispuesto en esta Ley. II.- Destinar la mercancía o bienes importados a fin distinto para el cual se autorizó en el permiso de importación."⁽⁵⁴⁾

Las formalidades y procedimientos que se efectúen por la SECOFI en cuanto a la inspección, vigilancia e imposición de sanciones, serán los establecidos por la Ley sobre Atribuciones del Ejecutivo Federal en materia económica.

Dentro de estos procedimientos se estipula la posibilidad de establecer el recurso administrativo de revocación previsto en el Código Fiscal de la Federación, mismo que se sustanciará conforme a lo dispuesto en el mismo código, resolviendo conforme al mismo, y a otras reglas estipuladas en el artículo 24, fracciones I, II, III de la Ley de Comercio Exterior.

En cuanto a las pruebas, se acepta toda clase de ellas, excepto la confesional; las pruebas deberán ofrecerse al interponerse el recurso. Aquellas resoluciones no recurridas dentro del término de 15 días hábiles posteriores a la fecha en que haya sido notificada la resolución, las que se dicten al resolver el recurso o aquéllas que lo tengan por no interpuesto, tendrán administrativamente el carácter de definitivas.

⁵⁴ Ley de Comercio Exterior, art. 21, fr. I, II.

3.2.3. REGLAMENTO CONTRA PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL.

Este reglamento surgió de la inquietud que se prevé en los artículos del siete al diecinueve de la Ley de Comercio Exterior, que establece las bases jurídicas fundamentales que permiten enfrentar determinados fenómenos del comercio internacional como lo son el Dumping y los Subsidios, de tal forma que se proteja la planta productiva nacional la cual es la afectada en forma directa cuando se presentan algunas de éstas figuras que en general son conocidas como prácticas desleales de comercio internacional.

Dentro de estos artículos se determina la necesidad de que para el establecimiento y aplicación de cuotas compensatorias debe realizarse una investigación con el fin de determinar la existencia de una de estas prácticas así como para determinar el monto de la cuota compensatoria la cual se logrará mediante un procedimiento administrativo en el que intervienen productores nacionales, importadores, exportadores extranjeros y gobiernos con los que México mantiene relaciones comerciales.

Para cumplir con estos requisitos y procedimientos administrativos y proteger a la planta productiva nacional se creo este reglamento en el que en general se observan puntos como el de definición de conceptos que se usan en la Ley de Comercio Exterior y se establecen detalladamente las modalidades de plazos, términos, situaciones generales y específicas, los procedimientos, recepción y desahogo de pruebas, cuotas compensatorias, ya sean provisionales o

definitivas; señala los procedimientos a seguir para determinar la existencia de daño o amenaza de daño a la planta productiva nacional; la determinación del monto de la cuota compensatoria y la forma y términos en que habrá de concluirse la investigación de alguna práctica desleal.

Este reglamento fué publicado en el Diario Oficial de la Federación el martes 25 de noviembre de 1986 y sus reformas se publicaron el día 19 de mayo de 1988; con esta fecha se reformó y adicionó con el fin de darle mayor claridad y operatividad a sus disposiciones, lo que ya se hacia necesario debido a la firma al Código Antidumping del GATT.

Está formado por 32 artículos constituidos en siete capítulos. Dentro de ellos se aprecian las definiciones de términos como Dumping, operaciones comerciales normales, subvención, etcétera.

Se establece la forma en que se determinará la presencia del dumping, para lo cual la SECOFI comparará el valor normal de la mercancía extranjera con el precio a que dicha mercancía se importe hacia el mercado mexicano. Es importante mencionar que "para determinar el margen de dumping y a efecto de asegurar que la comparación entre el valor normal y el precio al que se importe la mercancía al mercado mexicano sea lo más adecuado posible, la Secretaría (SECOFI) procederá a examinarlos sobre bases equiparables en cuanto a las características físicas y especificaciones técnicas del producto. Además se tomarán en cuenta las diferencias en precios que puedan resultar por las condicio-

nes y términos de venta, cargas impositivas y otros elementos que afecten la comparación de precios." (55)

Del mismo modo se establece la forma en que deberá determinarse la presencia de subsidios, la cual se determinará conforme a "las acciones descritas en la lista ilustrativa de subvenciones a la exportación que como anexo forma parte del Acuerdo relativo a la interpretación y aplicación de los artículos VI, XVI y XXII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio." (56)

Sobre la cuota compensatoria, el artículo 9 del capítulo IV nos dice que: "La cuota compensatoria provisional, no podrá ser mayor, pero sí menor al margen de dumping o al monto de la subvención que se hubiese determinado durante la investigación. En todo caso, el monto que fije la Secretaría (SECOFI) deberá ser suficiente para desalentar la importación de mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional." (57)

Del mismo modo la cuota compensatoria podrá determinarse en cantidad específica o en puntos porcentuales. En cualquier tiempo, durante la investigación y hasta antes de dictar resolución definitiva, la SECOFI podrá fijar una cuota compensatoria o variar su monto proveyendo lo necesario para dar a conocer a los interesados la nueva situación

La cuota compensatoria solo será definitiva si después de la investigación la secretaria llega a la conclusión de la

⁵⁵ Reglamento contra prácticas desleales de comercio internacional, art. 5º.

⁵⁶ Ibidem., art. 7º.

⁵⁷ Ibidem., art. 9º.

existencia del daño o amenaza que pueda causar a la producción nacional o que obstaculice el establecimiento de industrias.

Toda investigación se iniciará con una denuncia que se hará ante la SECOFI, misma que prevendrá, dentro de un plazo no mayor de cinco días hábiles, para que se aclare en caso de estar obscura o de que le falten datos a la denuncia, en un plazo 30 días hábiles. La resolución se publicará en el Diario Oficial de la Federación.

En el periodo de investigación se puede ofrecer todo tipo de pruebas, excepto la confesional o las que sean contra el orden público, la moral o las buenas costumbres.

Terminada la investigación, la SECOFI pasará el expediente y un proyecto de resolución a la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior (Comisión) para su opinión en cuanto al sentido de la resolución y al monto de la cuota compensatoria definitiva; una vez emitida su opinión, la comisión regresará a la SECOFI el expediente con el fin de que esta elabore el proyecto de resolución que corresponda, mismo que será sometido a la consideración del Presidente de la República quien de aprobarlo, mandará a publicarlo en el Diario Oficial de la Federación.

Dentro de la resolución en la que se establece la cuota compensatoria definitiva deben señalarse los elementos contenidos en el art. 18 del Reglamento en cuestión, las modalidades respecto a la duración de la misma y

el análisis de los elementos que determinaron la existencia de daño o amenaza de daño a la producción nacional, o el retraso en el establecimiento o desarrollo de una industria. Es importante señalar que la cuota compensatoria definitiva no podrá ser superior al margen de dumping o monto de la subvención.

Durante la investigación y hasta antes de establecerse la cuota compensatoria definitiva se podrá solicitar a la SECOFI la celebración de una audienciencia conciliatoria proponiendo soluciones y así, el fin de la investigación.

Del mismo modo cuando el exportador acusado de alguna práctica desleal se comprometa por si mismo o con la intervención de su gobierno a revisar sus precios o cesar sus exportaciones, o si el gobierno del país exportador elimina o limita la subvención, se puede suspender y de hecho, hasta concluir la investigación previa opinión favorable de la Comisión, de tal forma que en la resolución se incorporaría este compromiso y la opinión que hubiese formulado la Comisión, publicandose en el Diario Oficial. Para el cumplimiento de este compromiso se revisará periódicamente de oficio o a petición de parte y en caso de que no se esté cumpliendo con lo dispuesto se procederá a restablecer nuevamente la cuota compensatoria provisional y se abrirá nuevamente la investigación.

Por último, en el artículo 32 de este reglamento se señala que la resolución definitiva deberá revisarse, a petición de parte o de oficio, anualmente o en cualquier tiempo, en caso de existir causa justificada.

3.2.4. LEY ADUANERA.

Esta Ley regula la entrada y salida de mercancías del territorio nacional, así como los medios en que se transportan o conducen, su despacho aduanero y los hechos o actos que se deriven de éste o de dicha entrada o salida de mercancías.

La Ley Aduanera fué publicada el 18 de junio de 1982 en el Diario Oficial, entrando en vigor el 1º de julio de 1982, misma que ha sido reformada en varios decretos.

En general podemos decir que se encarga de los procedimientos que deben observar las empresas o personas físicas que efectúan operaciones de comercio exterior.

Esta Ley se divide en nueve capítulos que tienen a su cargo lo referente a disposiciones generales; control de aduana en el despacho; impuestos al comercio exterior; regímenes aduaneros; desarrollos portuarios; atribuciones del ejecutivo Federal y de las autoridades fiscales; infracciones y sanciones; recursos administrativos; y, agentes aduanales, respectivamente.

Dentro de esta Ley se define lo que se entiende por mercancía, que son los productos, artículos, efectos y cualesquier otros bienes. Asimismo, debemos entender por despacho aquel conjunto de actos y formalidades relativas a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo; dichos actos y formalidades deben realizarse en la aduana.

La entrada o salida de mercancías al y del territorio nacional, debe realizarse por lugar autorizado. Las mercancías pueden introducirse por tráfico marítimo, terrestre, aéreo, fluvial, por otros medios de conducción y por la vía postal.

Algunas mercancías quedaran en calidad de depósito en recintos oficiales con el fin de destinarlos a un régimen aduanero.

En lo que se refiere al despacho de mercancías debemos decir que los importadores deben presentar un pedimento aduanero en formas oficiales autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) en el cual se señala el tipo de importación (definitiva, temporal, de importación para reposición de existencias, depósito fiscal, tránsito de mercancía, etc.) y debe ir acompañada de la factura comercial, del conocimiento de embarque o guía aérea, de las autorizaciones o certificaciones según el tipo de producto (restricciones) y el certificado de origen.

Los exportadores deben adjuntar el pedimento aduanero de exportación, la factura comercial y certificaciones o requisitos según el tipo de producto a exportar.

A las importaciones, según establece esta Ley, se les causarán los impuestos conforme a la tarifa de la ley respectiva y las de cuota compensatoria, mientras que a las exportaciones, serán el general, las tarifas adicionales que son del 3 % sobre el impuesto general y sus derivados y el 2 % en las demás exportaciones así como el 10 %

sobre el impuesto general en exportaciones por vía postal. Los impuestos que se deban pagar al comercio exterior son obligación de las personas físicas o morales que internen o extraigan mercancías al territorio nacional.

Según el art. 45 las mercancías están afectadas al cumplimiento de las obligaciones y créditos fiscales que generen su entrada o salida del país. El artículo 46 nos describe: las mercancías que están exentas del pago de impuestos al comercio exterior, mismas que no pueden ser enajenadas ni destinadas a propósitos diferentes de los que motivaron el beneficio.

También, en esta Ley, se determina la base gravable como el valor normal de la mercancía a importar; al mismo tiempo determina que el valor normal "es el que correspondería a las mercancías en la fecha de su llegada al territorio nacional conforme a lo dispuesto por el artículo 38 como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independientemente uno del otro."⁽⁵⁸⁾

Para la determinación del valor normal se partirá, en orden sucesivo y por exclusión del: "I. precio de factura pagado o por pagar; II. precio usual de competencia; III. precio probable de venta en territorio nacional; IV. precio efectivo de venta en territorio nacional; y, V. precio que corresponda a la suma de alquileres."⁽⁵⁹⁾

⁵⁸ Ley Aduanera, art. 48.

⁵⁹ Ley Aduanera, art. 50.

La valoración será hecha de acuerdo a las condiciones en que se presenten las mercancías a la autoridad aduanera.

"La base gravable del impuesto general de exportación es el valor comercial de las mercancías en el lugar de ventas, y deberá consignarse en la factura comercial, sin inclusión de fletes y seguros. Cuando las mercancías referidas tengan señalado precio oficial se aplicará éste si resulta más alto que el comercial."⁽⁶⁰⁾

Si las autoridades consideran que los valores comerciales de las mercancías no son los auténticos, hará comprobación y de resultar cierto, aplicará la sanción correspondiente.

Los impuestos de importación y exportación se determinan aplicando a la base gravable la cuota que corresponda conforme a la clasificación arancelaria de mercancías; los impuestos adicionales se calcularán sobre el monto de los impuestos generales de importación o exportación.

Estos impuestos al comercio exterior, así como los derechos que causen deberán pagarse en un plazo no mayor de 15 días hábiles en el caso de importadores, y al momento de salir para los exportadores; los pagos se harán al contado ante la aduana de despacho.

En cuanto a los regímenes aduaneros ya hemos visto que son: I. Definitivos; II. Temporales; III. De importación para reposición de existencias; IV. Depósito fiscal; V. Tránsito de mercancías.

⁶⁰Ley Aduanera, art. 56.

El régimen de importación definitiva se refiere a la entrada de mercancías de procedencia extranjera con el fin de permanecer en el territorio por tiempo ilimitado. El régimen de exportación definitiva se refiere a la salida de mercancías del territorio nacional por tiempo ilimitado. En cuanto al régimen temporal de importación éste se da cuando la entrada de mercancías al territorio es con una finalidad específica y por tiempo limitado; mientras que el de exportación se refiere a la salida de mercancías para permanecer en el extranjero por tiempo limitado.

Por medio del régimen de importación para reposición de existencias, se permite la entrada al país sin el pago de los impuestos a la importación a mercancías idénticas por su calidad y características técnicas y arancelarias; a aquéllas que con anterioridad se importen definitivamente y que fueron incorporadas a productos nacionales que se exportaron también definitivamente.

El depósito fiscal se refiere al almacenamiento de mercancías de procedencia extranjera o nacional en almacenes generales de depósito autorizados para ello y bajo el control de las autoridades aduaneras, el cual se efectúa una vez determinados los impuestos a la importación o a la exportación.

Por último, el régimen de tránsito de mercancías se refiere al traslado de una a otra aduana nacionales de aquéllas mercancías que están bajo control fiscal; el tránsito puede ser interno o internacional, según corresponda.

Esta Ley habla de los desarrollos portuarios, de las zonas libres y franjas fronterizas.

Los desarrollos portuarios tienen el propósito de promover la industrialización equilibrada, estimular la producción nacional, fomentar la exportación de productos terminados, incrementar la captación de divisas y medios de pago y mejorar las condiciones de empleo.

Por medio de las zonas libres, las mercancías extranjeras podrán introducirse sin el pago de impuestos a la importación, siempre y cuando no seán similares a los de producción nacional.

En cuanto a las franjas fronterizas se permite la introducción de mercancías que importen los habitantes de poblaciones fronterizas (franja de 20 kilómetros, paralela a la línea divisoria internacional) para su consumo, siempre que seán de la clase, valor y cantidad que señale la SHCP; dichas mercancías no pueden internarse al resto del territorio, sin el debido impuesto a la importación y cumplimiento de los requisitos correspondientes.

El Ejecutivo Federal tiene, además de las que le dan otras leyes, las siguientes atribuciones: "I. Establecer o suprimir aduanas fronterizas, interiores y marítimas, así como sus secciones aduaneras; señalar su ubicación, funciones y circunscripción territorial; II. Suspender los servicios de las oficinas aduaneras por el tiempo que juzgue conveniente, cuando así lo exija el interés de la nación;

III. Autorizar que el despacho de mercancías por las aduanas fronterizas nacionales, pueda hacerse conjuntamente con las oficinas aduaneras de países vecinos; IV. Establecer o suprimir zonas libres y desarrollos portuarios y señalar sus límites."⁽⁶¹⁾

En el artículo 116 se determinan las atribuciones conferidas a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público por esta Ley.

En cuanto a las infracciones y sanciones, estas son establecidas en el título séptimo.

En contra de las resoluciones definitivas procederá recurso administrativo establecido en el Código Fiscal de la Federación.

El último capítulo de esta Ley regula a los agentes aduanales que son las personas físicas autorizadas por la SHCP mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros previstos en la Ley.

3.2.5. ACUERDO GENERAL DE ARANCELES Y COMERCIO (GATT).

En virtud del artículo 133 constitucional se incorpora al derecho interno nacional el Acuerdo General de Aranceles y Comercio estipulado en el Protocolo de Adhesión de México

⁶¹Ley Aduanera, art. 115, fr. I, II, III, IV.

al GATT y en los diferentes Códigos de Conducta que regulan diversos aspectos del comercio internacional.

El 24 de agosto de 1986 es la fecha en la que México se convirtió en parte contratante del GATT y dentro del protocolo de adhesión, se manifiestan los compromisos fundamentales que México adquirió frente al GATT; este protocolo es de aplicación provisional; el Acuerdo General no se incorporó a la legislación mexicana.

El compromiso que adquirió México fué el de aplicar a las demás partes contratantes provisionalmente, y con sujeción a las disposiciones del Protocolo: "a) las partes I, II y IV del Acuerdo General, y b) la parte II del Acuerdo en la medida en que sea compatible con la legislación vigente en la fecha del protocolo." (62)

México logró un mayor acceso al mercado internacional a raíz del trato especial y más favorable que se da a los países en desarrollo.

"México se inserta así en las corrientes del comercio y la industria internacionales, y asegura una participación plena en la toma de decisiones por lo que se refiere a la definición de las normas de conducta que regulan el comercio internacional." (63)

En el protocolo se establecieron cuatro salvaguardas a favor de México: I. Por su calidad de país en desarrollo México gozará de un trato especial y más favorable; II. México

⁶²Olea Sisniega, Miguel Angel., Las negociaciones de adhesión de México al GATT, Foro Internacional, num. 3, enero-marzo de 1990, pp. 525-535. Cit. por Witker, Jaramillo, Op. Cit., nota 26, p. 363.

⁶³Idem.

mantiene la potestad de ejercer plena soberanía en cuanto a sus recursos naturales, sobre todo en lo que se refiere a energéticos; III. Se respeta la prioridad al sector Agrícola en las políticas económicas y sociales de México; y, IV. El Plan Nacional de Desarrollo y los programas sectoriales que de él se derivan seán respetados.

Otro de los derechos de México ante el GATT es el del "Techo arancelario máximo de 50 % para más de diez mil fracciones arancelarias de la TIGI."⁽⁶⁴⁾

Existe una serie de Códigos que han sido suscritos por México, y que regulan diversos aspectos del comercio exterior como son el código sobre obstáculos técnicos al comercio internacional, publicado el 20 de abril de 1988 en el Diario Oficial de la Federación; el código antidumping y el código sobre licencias de importación, ambos publicados el 21 de abril del mismo año, y el código sobre valoración aduanera de publicación del 25 de abril de 1988.

El suscribir estos códigos establece una reciprocidad en trato por los demás países que del mismo modo los han suscrito.

Sobre el código sobre subvenciones y derechos compensatorios podemos decir que aun cuando no ha sido suscrito por México, tiene una clara influencia en nuestra Ley de Comercio Exterior y "la decisión final de aprobación de ésta, está pendiente de las eventuales reformas que sufrirá la Ley de

⁶⁴ Witker., Jaramillo., Op. Cit., nota 26, p. 140.

Aranceles y Comercio de 1984 de los Estados Unidos." (65)

Para la aplicación de derechos compensatorios y derechos antidumping se ha otorgado la 'prueba de daño importante' prevista en la Ley de Comercio Exterior.

3.2.6. OTRAS FUENTES:

Al referirnos a otras fuentes aludimos a aquellas leyes que de una u otra forma intervienen en el intercambio mundial o internacional aunque no con la misma sustancia y trascendencia que contienen los ordenamientos que ya hemos expuesto, por lo cual sólo haremos una breve referencia a éstas.

Entre algunas de estas leyes se encuentran la Ley del Impuesto General de Importación y Exportación, Ley de Inversiones Extranjeras y su Reglamento, Ley del IVA, Ley del IESPYS, Ley Federal sobre Metrología y Normalización, Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente, Ley General de Salud, Ley Fitopecuaria, y la Ley de Derechos.

La Ley del Impuesto General de Importación y Exportación tiene como objeto el de clasificar las mercancías y determinar el impuesto al comercio exterior, que corresponda. Básicamente se compone de dos partes: La nomenclatura

⁶⁵Witker, Jorge, Códigos de Conducta Internacional del GATT suscritos por México, Editorial UNAM, México, 1988, p. 12.

que se refiere a la clasificación de las mercancías según su composición o función, las cuales serán ubicadas en un código de identificación universal con el fin de aplicarle el impuesto ad valorem que le corresponda; los impuestos ad valorem son la otra parte que constituye esta Ley y que consiste en el atributo fical que las aduanas cobrarán por la importación o exportación de productos, nacionales o extranjeros, que entran o salen del territorio.

La Ley de Inversiones Extranjeras y su Reglamento, determinan las formas y medidas que deberán tomarse para el desarrollo de la inversión extranjera en nuestro país; esta Ley es importante en virtud de que de su buen desarrollo dependerá la intensidad del flujo comercial de México fortaleciendo así, nuestro comercio exterior. Por medio de esta Ley se determinan las actividades económicas que están reservadas al Estado, a mexicanos y sin porcentaje extranjero específico para algunas especiales, permitiendo como máximo de participación extranjera el 49 %. Esta Ley crea a la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras como un órgano colegiado que se integra por siete secretarías de Estado y que tiene diversas facultades, como la de determinar el aumento o disminución del porcentaje en que podrá participar la inversión extranjera; determinar las condiciones y porcentajes de inversión extranjera que debido a circunstancias especiales deban tener un tratamiento especial, etcétera.

Dentro de este grupo de leyes es importante mencionar tres instrumentos jurídicos que no son leyes pero que poseen por sí mismas importancia en nuestra materia: Régimen

jurídico de Control de Cambios, que determina aquéllos instrumentos mediante los cuales el Gobierno Federal administrará la captación y aplicación de divisas, regulando así el ingreso y egreso de divisas del país; este control se logra con el auxilio de varios reglamentos y ordenamientos.

Por otra parte tenemos el Plan Nacional de Desarrollo que pretende establecer las normas y principios básicos conforme a los cuales se desarrollará la planeación nacional de desarrollo y encausar así las actividades propias de la administración pública. Conforme al Plan de 1989 a 1994 "la política de comercio exterior se llevará a cabo considerando los siguientes objetivos: Fomentar las exportaciones no petroleras; alcanzar una mayor uniformidad en la protección efectiva a las distintas industrias; continuar con la eliminación de las distorsiones provenientes de las restricciones no arancelarias al comercio; garantizar el acceso de nuestras exportaciones a los mercados mundiales; y, buscar que la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y el acceso a los recursos externos contribuyan a los propósitos de la política comercial del país." (66)

El tercer ordenamiento a que hacemos referencia es el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, a través del cual impulsa al gobierno a intervenir y regular las actividades de comercio internacional de nuestro país; éste programa se conforma de cuatro capítulos:

⁶⁶Witker., Jaramillo., Op. Cit., nota 26, p. 22

el primero analiza los problemas que caracterizan a la industria y al comercio exterior; el segundo establece los objetivos del programa, que son a saber: "propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad; lograr un desarrollo regional más equilibrado propiciando una adecuada utilización de los recursos productivos; promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior; crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores."⁽⁶⁷⁾

El tercer capítulo plantea la modernización de la industria y del comercio exterior, y el cuarto y último capítulo establece las políticas y líneas de acción que se seguirán para lograr los objetivos establecidos.

Dentro de esta selección hemos mencionado a la Ley del IVA, que junto con la Ley del IESPYS son ordenamientos fiscales relacionados con la actividad de comercio exterior.

La Ley del Impuesto al Valor Agregado establece en materia de comercio exterior que: "Están obligadas al pago del IVA las personas físicas o morales que importen bienes o servicios, el cual se calcula aplicando la tasa del 15%⁽⁶⁸⁾. Se considera importación de bienes o de servicios: la introducción de bienes al país; la adquisición por personas residentes en el país, de bienes intangibles enajenados por personas no residentes en él; el uso o goce temporal

⁶⁷ Ibidem, p. 23.

⁶⁸ El 10 de noviembre de 1991 se publicó en el Diario Oficial de la Federación un decreto por el que se exime parcialmente del pago del IVA. Con fecha 21 de noviembre del mismo año se reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones de la Ley del IVA, quedando la tasa aplicable a las importaciones de las cuales hacemos referencia en un 10 %.

en territorio nacional de bienes intangibles proporcionados por personas no residentes en el país; el uso o goce temporal en territorio nacional de bienes tangibles cuya entrega material se hubiera efectuado en el extranjero; y, el aprovechamiento en territorio nacional de servicios tales como seguros, afianzamientos, asistencia técnica y otros cuando se presten por no residentes en el país."⁽⁶⁹⁾

La Ley de Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios establece la existencia de determinadas mercancías que causarán un impuesto especial al ser importadas, tales como la cerveza que causará un impuesto especial del 21.5 %, los vinos de mesa, sidras, rompopes, vinos denominados aromatizados, quinados, generosos y vermouths que causarán un 15 % de impuesto especial.

Por último, existen determinadas leyes de derecho interno que mantienen alguna relación con el comercio exterior y que son, como ya hemos dicho, la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente, la Ley General de Salud, etcétera.

3.2.7. CONSTITUCIONALIDAD DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

El enfoque jurídico de un convenio o acuerdo en materia comercial no debe transgredir a ninguna de las cartas fundamentales de los Estados Soberanos participantes, esto se traduce en la constitucionalidad del convenio en forma-

⁶⁹Witker., Jaramillo., Op. Cit., nota 26, p. 28.

ción. La constitucionalidad se configura como el apego de la normatividad secundaria a la fundamental, al respecto, podemos abundar que además de este estricto apego a las normas fundamentales se debe crear o formar el tratado, según el procedimiento que nuestra Carta Suprema de Derechos y Obligaciones de 1917 indica.

Así, una vez que las comisiones negociadoras han llegado a la conciliación de todos los asuntos pertinentes, el tratado pasará al Poder Ejecutivo Federal para su revisión.

La facultad negociadora y conciliadora de los asuntos prioritarios de la Nación esta enfocada al titular del Ejecutivo Federal, tal como lo menciona la fracción decima del artículo 89 de la Constitución Federal de los Estados Unidos Mexicanos, que dispone:

"Artículo 89.- Las facultades y obligaciones del Presidente son las siguientes:

X. Dirigir las negociaciones diplomáticas y celebrar tratados con las potencias extranjeras, sometiéndolos a la ratificación del Congreso Federal."⁽⁷⁰⁾

Del criterio material de los conceptos conciliadores y negociadores encaminados al Presidente de la República Mexicana se intuye que tal servidor público debe a su vez, solicitar el apoyo del personal capacitado o estrategias de la materia a negociar, por lo anterior sostenemos que la Administración pública centralizada toma parte en el procedimiento negociador, toda vez que cualquiera de las

⁷⁰ Const. Pol. E.U.M., artículo 89, fr. X.

siguientes: Secretaría de Estado, Departamento del Distrito Federal o Procuraduría General de la República, que se vea beneficiada con el convenio en concertación intervendrá en busca de la protección de los intereses de la Nación. En nuestro caso particular es públicamente conocido que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial es el equipo negociador mexicano en el Tratado de Libre Comercio México-Estado Unidos-Cánada, órgano que como sabemos, pertenece a la administración pública central.

"La facultad negociadora y conciliadora de las relaciones internacionales tiene su devenir histórico en el acta constitutiva del 31 de enero de 1824 y en la constitución del 04 de octubre de ese mismo año, mismas que fueron tomadas del texto de la constitución de Cádiz de 1812 y de la carta magna de Cúcuta de 1851."⁽⁷¹⁾

Con pleno respeto a la división de poderes francesa o tripartita, el proyecto de tratado entre Estados Soberanos, en el que intervenga nuestro país, revisado por el presidente de la República deberá ser discutido y aprobado por el Congreso Federal, es decir las cámaras de diputados y senadores.

La discusión y aprobación de la negociación obtenida, se delimita en el numeral 76 fracción I de nuestra carta fundamental de 1917 que a la letra dice:

"Artículo 76.- Son facultades exclusivas del Senado:

I. Analizar la política exterior desarrollada por el ejecutivo Federal con base en los informes anuales que el presidente de la República y el Secretario de

⁷¹Barragan Barragan, José., Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos comentada, Editorial UNAM, I.I.J., México, 1985, p. 209.

Despacho correspondiente rindan al Congreso; además, aprobar los tratados internacionales y convenciones diplomáticas que celebre el ejecutivo."⁽⁷²⁾

Así, el senado o cámara alta del Congreso será responsable solidario de la revisión del tratado internacional y en su caso, que éste se adecúe con los fines y metas perseguidos por la nación con el propósito del desarrollo internacional de nuestro país.

Desde la reforma del 06 de diciembre de 1977, se da al senado una participación en el análisis de la política exterior de México. A partir de 1917 se le había otorgado como facultad exclusiva la de aprobar tratados y las convenciones diplomáticas, sin embargo, con la reforma de 1979 a la fracción I del artículo, se consideró que dándole una atribución más genérica se fortalecería al senado en esta materia. "Hasta el momento no se ha interpretado si el análisis de la política exterior implica desarrollar una función parecida a la del senado de Estados Unidos de América que consiste en dar consejo además de consentimiento, al ejecutivo de las naciones diplomáticas."⁽⁷³⁾

Las ideas del legislador plasmadas en el artículo 133 de nuestra carta suprema, traducen el procedimiento de validez de los tratados internacionales, cualquiera que sea su especie, pero además obliga a los poderes judiciales de las entidades federativas a respetarlos y acatarlos aun

⁷² Const. Pol. E.U.M., artículo 76, fr. I.

⁷³ González Oropeza, Manuel., Comentario al artículo 76 de la Const. Pol. E.U.M., Op. Cit., nota 71, p. 184.

cuando exista contravención a las leyes locales de la materia, por lo que en concordancia con el artículo 133 se puede afirmar que el Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos-Canadá será acatable y obligatorio en toda la Federación, es decir se pone de manifiesto la cláusula de la supremacía federal. (74)

De la terminología de tratado que se manifiesta en nuestro derecho positivo podemos comentar que México es parte de la convención de Viena sobre derecho de los tratados de 1969, en vigor desde el 27 de enero de 1974. Esta convención se apega al criterio contemporáneo y más generalizado en cuanto a la utilización del término 'tratado' como el más adecuado para abarcar todos los instrumentos en que de cualquier modo se consigna un compromiso internacional sobre los que existe una gran variedad de denominaciones, tales como convención, protocolo, pacto, carta o acuerdo.

El autor Gómez-Robledo Verduzco manifiesta que la única forma de que los ciudadanos soliciten la nulidad de un tratado internacional es que en este se manifieste una violación, que resulte objetivamente evidenciable para la buena fe de un estado de derecho y que la citada violación afecte una norma de importancia fundamental de su derecho interno; hipótesis que de igual manera está aceptada por la convención de Viena sobre derechos de los tratados.

En México, si el tratado que debe formar parte de la Ley suprema llegare a estar en desacuerdo con la constitución

⁷⁴Cfr. Art. 133, Const. Pol. E.U.M.

Federal y si este acuerdo internacional se aplicase en perjuicio de un particular, entonces, por obvias razones, procedería el juicio de garantías de igual forma en que éste procede en contra de cualquier acto que viole una garantía individual o social.

Se sostiene que un tratado internacional en la especie de comercio entre los países de norteamérica será constitucionalmente obligatorio y vigente cuando respete los requisitos previstos en los artículos 76 fracción I, 89 fracción X y 133 de la constitución.

Como ya hemos visto, existe en la constitución la facultad destinada al ejecutivo, para gravar las mercancías que se importen o exporten, plasmada en el artículo 131 por lo que se advierte que en el tratado de libre comercio de América del Norte, el ejecutivo mexicano utilizará la potestad descrita en el segundo párrafo del referido artículo toda vez que en las mesas de negociaciones se discutirá el aumento, disminución o supresión de las cuotas de las tarifas arancelarias de los diversos productos con el fin de lograr la estabilidad y beneficio económico de los países participante.

En el Tratado examinado, deberá existir un capítulo específico, relacionado con los aranceles y cuotas que los Estados pagarán o enterarán al de recepción de los productos sin embargo, resulta contundente afirmar que las negociaciones alcanzadas por los equipos conciliadores serán informadas al titular del Ejecutivo Federal con el fin de que éste a su

vez, defienda su viabilidad ante la cámara de senadores, motivando los alcances y perspectivas de las directrices arancelarias. Por lo anterior, coincidimos con algunos autores que afirman que la facultad del Ejecutivo Federal para aumentar, disminuir o suprimir cuotas de tarifas del comercio exterior se traduce en una función legislativa del Presidente de la República, sin más restricción que la aprobación de la cámara para su plena vigencia.

C A P I T U L O I V .

COMPETENCIA DESLEAL, DUMPING Y OTRAS FIGURAS NEGATIVAS QUE
AFECTAN AL COMERCIO INTERNACIONAL Y LAS POLITICAS ADOPTADAS
PARA COMBATIR TALES PRACTICAS DESLEALES AL
COMERCIO INTERNACIONAL.

C A P I T U L O I V .

COMPETENCIA DESLEAL, DUMPING Y OTRAS FIGURAS NEGATIVAS QUE AFECTAN AL COMERCIO INTERNACIONAL Y LAS POLITICAS ADOPTADAS PARA COMBATIR TALES PRACTICAS DESLEALES AL COMERCIO INTERNACIONAL.

4.1. COMPETENCIA DESLEAL.

4.1.1. CONCEPTO.

Las prácticas que se consideran como desleales constituyen un amplio conjunto de actividades. Antes que nada hay que mencionar que la práctica desleal supone una concurrencia de productores en diversos y diferentes mercados internacionales. Así pues, la competencia desleal es aquel conjunto de comportamientos mercantiles, privados y públicos que se realizan para distorsionar mercados que tienen por objeto dar competitividad artificial a productos y servicios en mercados externos, dañando y perjudicando a productores de bienes idénticos o similares.⁽⁷⁵⁾

⁷⁵ Witker, Jorge., Ponencia: 'Las prácticas desleales en EE. UU., Canadá y México.', México, 1991.

Del mismo modo, podemos ver a la competencia desleal como aquel conjunto de medios o métodos incorrectos para modificar la normal relación de competición.

Dentro de la competencia desleal existen varias figuras que por sus características se consideran como propias de la misma; dentro de éstas, tenemos como ejemplo, el dumping, los subsidios y otras que más adelante estudiaremos, sin embargo es interesante mencionar que el dumping y las subvenciones son las dos figuras de competencia desleal que con mayor frecuencia se encuentran dentro del comercio internacional. Otra cuestión importante, antes de pasar a las diferentes formas de competencia desleal, es establecer claramente que pueden existir algunas medidas proteccionistas por parte de algunos Estados, y aquéllas se transforman en prácticas desleales, debido al uso arbitrario que de ellas hacen algunos países obstaculizando así el buen funcionamiento del comercio internacional.

4.2. DUMPING.

4.2.1. CONCEPTO.

El dumping es una de las prácticas desleales más perseguidas dentro del comercio internacional; actualmente es regulada por el Código Antidumping del GATT, así mismo es regulado por las legislaciones internas de los diferentes países;

en nuestro país podemos observar la existencia de una Ley de Comercio Exterior, que en su artículo 7º habla de "la importación de mercancías a un precio menor al comparable de mercancías idénticas o similares destinadas al consumo en el país de origen o procedencia."⁽⁷⁶⁾

Por su parte, según el artículo VI del GATT, el dumping constituye "la introducción de productos de un país al mercado de otro a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador."⁽⁷⁷⁾

Esta forma de competencia desleal afecta al comercio del país importador, creándole un perjuicio el cual, en la mayoría de los casos se salvará por medio de un Derecho Antidumping.

El maestro Witker nos habla del dumping como una práctica desleal que opera cuando se importa un producto (idéntico o similar) a un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor real en el país exportador, produciendo así un daño y perjuicio en el país importador.

Se habla de que el dumping es una práctica desleal que ejecutan las empresas privadas.

Es necesario hablar de la existencia de elementos básicos que constituyen el concepto de dumping de los cuales hablaremos a continuación.

⁷⁶ Ley de Comercio Exterior, art. 7º.

⁷⁷ Witker, Jorge., Op. Cit., nota 65, p. 16.

4.2.2. ELEMENTOS DEL DUMPING.

Dentro de los elementos que constituyen el concepto del dumping vemos que se habla del producto similar o idéntico, se habla también de un daño, y de una producción nacional.

PRODUCTO SIMILAR O IDENTICO: cuando se habla de un producto similar o idéntico nos referimos a un producto que tenga las mismas características que el producto de que se trata, que sea igual en todos sus aspectos, entonces se habla de un producto similar el cual aun cuando no sea igual en todos los aspectos, si tiene características muy parecidas a los del producto del que se trata.

DAÑO: también tenemos al daño como uno de los elementos más importantes del concepto del dumping, se le puede llamar perjuicio puesto que en muchas ocasiones se habla de ambos como sinónimos, sin embargo, no es objetivo de nuestro estudio el revisarlo; por lo tanto, diremos únicamente que por daño o perjuicio se entiende todo aquel deterioro, destrucción, mal, sufrimiento o menoscabo en el patrimonio de alguien, perjudicando -en este caso- su economía.

PRODUCCION NACIONAL: éste, que es otro de los elementos que constituyen el dumping, se refiere al conjunto de productores nacionales de los productos similares o idénticos o aquellos de entre los primeros, cuya producción conjunta constituye una parte principal de la producción nacional total de dichos productos. (78)

⁷⁸Witker, Jorge., Op. Cit., nota 65, p. 48.

Así, hemos apreciado a través de estos renglones, algunos de los elementos que constituyen el dumping; por lo que, de forma más amplia, hemos entendido el dumping como una forma de competencia desleal; práctica que consiste en la internación de un producto de un país a otro a un precio menor que el que tiene establecido en el país de origen, provocando con ello un daño y perjuicio a los productores de mercancías similares o idénticas del país de destino o importador.

4.3. SUBVENCION.

4.3.1. CONCEPTO.

Hemos estudiado ya la figura del dumping que junto con las subvenciones son las más predominantes dentro del comercio internacional así como las más perseguidas. Del mismo modo, la subvención, al igual que el dumping, han despertado un gran interés por parte de los diferentes países; por ello ha sido regulado por el GATT mediante un código de subvenciones y por las legislaciones internas de las diferentes naciones.

Los subsidios o subvenciones se observan como una medida de carácter no arancelario del cual hacen uso algunos países con el fin de impulsar su planta industrial.

Los subsidios implican una ayuda que otorga un estado, directa o indirectamente, a ciertas industrias, empresas o instituciones con el fin de lograr un impulso en su desarrollo. En nuestro país, el artículo 7º de la Ley de Comercio Exterior observa a la subvención como "la importación de mercancías que en el país de origen o de procedencia hubieren sido objeto, directo o indirecto, de estímulos, incentivos, primas o subvenciones o ayudas de cualquier clase, para su exportación, salvo que se trate de prácticas aceptadas internacionalmente." (79)

El maestro Witker por su parte, lo define como "prácticas ejercidas por los estados y gobiernos, otorgando apoyos fiscales, financieros, cambiarios, crediticios, etc., a productos de exportación, los cuales pueden venderse en los mercados externos a precios deprimidos, ventas éstas, que deben además perjudicar, dañar o amenazar a productores del extranjero de bienes idénticos o similares." (80)

Los subsidios pueden llevar al abaratamiento artificial de los precios de un producto y también implican un daño a la industria doméstica que compite en desventaja. Son una distorsión inducida por los estados en el funcionamiento de los mercados. (81)

Los elementos que constituyen este concepto son, al igual que los del dumping, producto similar o idéntico, daño o perjuicio, y producción nacional, los cuales ya han sido explicados con anterioridad.

⁷⁹Ley de Comercio Exterior, artículo 7º.

⁸⁰Witker, Jorge., Op. Cit., nota 75.

⁸¹García Moreno, Víctor Carlos., Ponencia: 'Hacia un acuerdo de Libre Comercio México-Estados Unidos. Implicaciones legales.', México, 1991.

4.3.2. DIFERENCIA ENTRE EL DUMPING Y EL SUBSIDIO.

Como ya mencionamos, los elementos o caracteres de estos conceptos, son los mismos; la diferencia principal entre éstos es que el dumping es una figura que se presenta o es presentada por empresas, industrias o instituciones de carácter privado, mientras que la subvención se basa en la ayuda que el gobierno de un determinado estado otorga a una empresa, industria o institución que a su vez puede ser gubernamental; de tal forma que aquí se presenta el apoyo de un gobierno, ya que dentro de esto se persigue un impulso a su industria logrado por medio de estos incentivos.

Asimismo, y en cuanto a sus sanciones, las que más adelante estudiaremos, el dumping se sanciona a través de un mecanismo defensivo que los productores afectados pueden solicitar a su gobierno y que éste resolverá por lo general, mediante un Derecho Arancelario Antidumping; mientras que en las subvenciones se atacará a través de un Derecho Arancelario Compensatorio que busca la equiparación del precio, restableciendo así una competencia leal.

3.4. OBSTACULOS AL COMERCIO.

El dumping y los subsidios o subvenciones son las dos figuras más reconocidas en el comercio internacional pero, no son la únicas, existen otras que por sí mismas son importantes. A continuación analizaremos algunas de ellas.

Estas figuras se presentan en las negociaciones comerciales internacionales multilaterales con relación a los reglamentos técnicos, normas y sistemas de certificación utilizados por los distintos países, lo que crea obstáculos innecesarios al comercio mundial. Es importante distinguir estas figuras desleales, debido a que actualmente el proteccionismo se ha vuelto a presentar en muchas naciones, debiendo por lo tanto, observar las diferencias entre las prácticas desleales y el proteccionismo.

Así pues, hemos estudiado a dos de las principales figuras, y como ya hemos mencionado, existen otras como los acuerdos de ordenación de mercados, acuerdos de restricción voluntaria, etcótera; algunos de ellos son válidos, sin embargo, su uso arbitrario los orilla a un proteccionismo exagerado que produce una acción negativa dentro del comercio internacional, ya que se transforma en una práctica desleal, afectando seriamente al comercio internacional.

4.4.1. SALVAGUARDIAS.

Las salvaguardias son el establecimiento de restricciones cuantitativas a las importaciones, del cual pueden hacer uso como vía legal algunos países miembros del GATT y los cuales se encuentran establecidas como una medida proteccionista en el artículo XIX del GATT.

Una salvaguardia sólo se puede aplicar en aquellos casos en que importaciones inesperadas de ciertos productos causen o amenazen causar serios daños a los productores del país afectado.

Estas, no deben ser selectivas, sino que deben ser aplicadas conforme a la cláusula de la nación más favorecida, de forma temporal y otorgando compensación o posibilidad de represalia a la parte afectada. (82)

Internacionalmente no son muy invocadas debido a que el procedimiento que se sigue no es muy formal, realizando negociaciones fuera del margen del GATT, de tal forma que se ha presentado una gran proliferación de estas, como por ejemplo, no hay más que mencionar los acuerdos de ordenación de mercados, acuerdos de restricción voluntaria de exportación, etcétera.

4.4.2. ACUERDOS DE ORDENACION DE MERCADOS.

Estos acuerdos de ordenación de mercados son una figura Norteamericana. Constituyen una forma de salvaguardias y representan cuotas a las exportaciones de ciertos productos que otros países puedan realizar con los Estados Unidos de Norteamérica (U.S.A.); cuando se estima que las importaciones están causando daños a la industria Norteamericana. Se puede decir que estos acuerdos violan los lineamientos establecidos por el GATT ya que introducen restricciones

⁸² La no selectividad obedece a que lo que se ataca es la importación del producto y no a ciertos países productores. Cfr. García Moreno., Op. Cit., nota 81.

cuantitativas a las importaciones y en la mayoría de las ocasiones se toman de manera discriminatoria. Sin embargo, no es así, ya que los E.U.A. han conseguido un permiso del GATT al mismo tiempo que se han visto en la necesidad de otorgar compensación a sus miembros en otras áreas o en su caso, permitir la posibilidad de represalias.

Por lo general se realizan acuerdos con los principales proveedores del producto y se implementan junto con una serie de medidas unilaterales que determinan las cuotas de los proveedores más pequeños.

4.4.3. ACUERDOS DE RESTRICCIÓN VOLUNTARIA DE EXPORTACIONES.

Estos acuerdos de restricción voluntaria de exportaciones constituyen, al igual que los de ordenación de mercancías, una forma de salvaguardias; por medio de la cual un país se compromete a NO EXPORTAR un porcentaje superior a una parte determinada de su producción de ciertos productos a otro país.

Esta restricción voluntaria solo es aceptada por el país exportador con el fin de evitar el riesgo de la imposición de una restricción NO VOLUNTARIA y para respetar formalmente la prohibición de barreras cuantitativas del GATT.

La diferencia entre ésta y la anterior radica en el hecho de que el país importador no aplica cualquier medida para hacer cumplir el acuerdo que depende únicamente de la auto-restricción del exportador.

4.4.4. OBSTACULOS TECNICOS AL COMERCIO.

Estos obstáculos técnicos al comercio que observamos en general como normas técnicas que buscan garantizar la salubridad o calidad de lo que se importa, muchas veces se toman como pretexto para obstaculizar el mercado internacional pues en muchas ocasiones en realidad no son aplicables.

Estas normas son necesarias para acceder al mercado global y se refieren tanto a características del proceso productivo como a la calidad que los productos deben reunir.

Por lo general se refieren a normas de salubridad, seguridad, sanidad, protección al medio ambiente o protección a los consumidores; el establecimiento de estas es decisión de cada país.

Como mencionamos renglones arriba, los obstáculos o protecciones que representan estas normas se hace visible cuando se le da un uso arbitrario al aplicarlas o al modificarlas con el claro objeto de frenar las exportaciones de terceros países. Es así como estas normas o estándares técnicos, se convierten en barreras técnicas al comercio.

Hemos visto algunas de las figuras que constituyen la competencia desleal y otras que afectan en forma negativa al comercio internacional; más adelante daremos paso al análisis de las formas en que diferentes organismos las atacan.

4.5. POLITICAS ADOPTADAS PARA COMBATIR LAS PRACTICAS
DESLEALES AL COMERCIO INTERNACIONAL.

4.5.1. RONDA TOKIO.

Dentro del Acuerdo General de Aranceles y Comercio han existido una serie de negociaciones a las que se conoce como ruedas o rondas, mismas que comenzaron con un sistema bilateral negociando producto por producto; con el tiempo y para ser exactos, a partir de la Ronda Kennedy de 1964 a 1967, este sistema bilateral se hizo multilateral cambiando a un sistema lineal de forma tal, que ya no se toma de producto por producto, sino que se toman grupos de productos conforme a las partidas establecidas, en su mayoría, por la nomenclatura de Bruselas.

Una de éstas rondas es la Ronda Tokio, la cual fue iniciada en 1973 culminando en abril de 1979 durante más de seis años. El objetivo principal perseguido por esta Ronda era el de hacer una revisión de los instrumentos jurídicos vigentes en el GATT.

También se trató de alcanzar los siguientes objetivos: "a) Que la Comunidad Económica Europea reduzca sus aranceles alrededor de un 25 % absteniéndose de dar mayores concesiones en el sector agrícola; b) Que Japón se comprometa a reducir progresivamente hasta en un 42 % los aranceles de 2,630 productos manufacturados y liberar o disminuir

restricciones no arancelarias a 17 productos. c) Que Estados Unidos, Suiza y Austria ofrezcan reducciones arancelarias lineales de aproximadamente un 40 % en promedio. d) Que los países nórdicos realicen reducciones en el sector industrial de entre 30 y 35 %."⁽⁸³⁾

Sin embargo, y a pesar de los esfuerzos realizados, estos objetivos no se alcanzaron.

Se propuso, también, la elaboración de ciertos códigos de conducta complementarios de las disposiciones del GATT que modernizaran las regulaciones jurídicas del comercio internacional. Estos códigos son sobre: Antidumping, valoración aduanera, licencias de importación, obstáculos técnicos al comercio y el código sobre compras al sector público.

Estos códigos ayudan al comercio internacional imponiendo disciplina y estabilidad a determinadas situaciones complejas y conflictivas.

Estos códigos han sido suscritos con el fin de adoptar determinados comportamientos hacia objetivos de interés común.

Debido a los objetivos de nuestra investigación solo analizaremos los códigos antidumping, sobre subvenciones y sobre obstáculos técnicos al comercio.

⁸³ Witker, Jorge., Op. Cit., nota 36, p. 20.

4.5.1.1. CODIGO ANTIDUMPING.

El objetivo principal que persigue este código es el de evitar que se usen las prácticas antidumping como un pretexto para obstaculizar al comercio internacional para lo cual establece claramente que para imponer derechos antidumping se debe probar fehacientemente la existencia de daño, o amenaza de daño causada a una producción existente o que en su caso, retrase sensiblemente la creación de una producción.

Antes de pasar a su examen, debemos mencionar que México, con fecha 24 de julio de 1987, suscribió el código en cuestión, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 04 de diciembre del mismo año.

La investigación sobre la existencia o presencia de dumping se hará mediante previa solicitud por escrito que hará la Producción Nacional⁽⁸⁴⁾ que se vea afectada por esta práctica desleal. Esta solicitud deberá ir acompañada de pruebas determinantes que establezcan la presencia de tres factores: a) dumping; b) daño en el sentido del artículo VI del Acuerdo General (GATT) y, c) una relación causal entre las dos primeras.

Al iniciarse la investigación y durante el desarrollo de ésta, se examinará constantemente las pruebas del daño y de la presencia de dumping. En caso de no existir pruebas suficientes para determinar la plena existencia del dumping y del daño, las autoridades interesadas podrán rechazar la solicitud. Por regla general estas investigaciones concluyen

⁸⁴Producción Nacional es el conjunto de los productores nacionales de productos similares, o aquellos de entre ellos cuya producción conjunta constituya una parte principal de la producción nacional total de dichos productos. Cfr. Código Antidumping, art. 4º.

al año de su iniciación salvo casos excepcionales.

Con respecto a las pruebas, éstas se presentarán por escrito y, en casos excepcionales, oralmente; las pruebas podrán ser aportadas por todas o cualquiera de las partes interesadas; la autoridad interesada puede dejar que las partes y sus gobiernos examinen toda la información necesaria con el fin de que dichas partes presenten sus argumentos, no así cuando la información sea confidencial.

Con el fin de obtener más información, las autoridades podrán realizar investigaciones en otros países siempre y cuando tengan la aprobación de las empresas interesadas y notifiquen al gobierno del país de que se trate.

Una vez que las autoridades consideren que existen pruebas suficientes sobre la existencia de dumping, se notificará a todas las partes involucradas y se publicará el aviso correspondiente iniciándose así la investigación. En el proceso de la investigación todas las partes interesadas tendrán oportunidad de defender sus intereses por medio de reuniones, en las que expondrán cada uno sus argumentos; esto se hará previa solicitud respetando la información confidencial y sin que sea obligación para cualquiera de las partes la asistencia a tales reuniones. Cuando alguna de las partes involucradas nigue o entorpezca la recabación de información a las autoridades, se podrán formular conclusiones preliminares o definitivas, positivas o negativas, sobre la base de los hechos de que se tenga conocimiento.

Una vez realizada y terminada la investigación se procederá al establecimiento y percepción de derechos antidumping, siempre y cuando del resultado de las investigaciones se desprenda la existencia de dumping; las autoridades del país importador serán las encargadas de fijar la cuantía del derecho antidumping ya sea en un nivel igual o menor a la del margen del dumping: "Es deseable que el establecimiento del derecho sea facultativo en todos los países o territorios aduaneros, partes en el presente Acuerdo, y que el derecho sea inferior al margen, si este derecho inferior basta para eliminar el daño a la producción nacional." (85)

El derecho antidumping recibido no deberá ser mayor al margen de dumping, de ser así se limitará a lo correspondiente y en caso de que con posterioridad se determine que es mayor, se devolverá la parte que le exceda al margen real a la brevedad posible.

"Se dará aviso público de todas las conclusiones, preliminares o definitivas, positivas o negativas de su revocación. En caso de ser positivas, en el aviso se harán constar las conclusiones y constataciones a que se haya llegado sobre todas las cuestiones de hecho de derecho que la autoridad investigadora considere pertinentes, así como las razones o la base en que se fundamenten. En caso de ser negativas, en el aviso figurarán por lo menos las conclusiones básicas y un resumen de las razones que las sustenten. Todos los avisos de conclusiones se enviarán a la parte o

⁸⁵ Código Antidumping, art. 8, primer párrafo.

partes cuyos productos sean objeto de la conclusión de que se trate, así como a los exportadores que sepa están interesados." (86)

El derecho antidumping durará el tiempo necesario para contrarrestar el dumping que esté causando daño. Cuando la autoridad lo justifique, examinará el daño causado determinando la necesidad de mantener el derecho antidumping ya sea por iniciativa propia o por petición de parte interesada que proporcione información probatoria de la necesidad del examen.

Cuando se ha llegado a la conclusión preliminar de que existe dumping y daño, se podrán aplicar medidas provisionales con el fin de que no se siga causando mientras dura la investigación. Esta medida provisional podrá tomar la forma de un derecho provisional o de una garantía que será igual a lo estimado como derecho antidumping; también existe la suspensión de la valoración en aduana como medida provisional. El tiempo que durarán las medidas provisionales no será mayor de cuatro a seis meses en caso de que así lo determine la autoridad interesada a petición de los exportadores mayoritarios; con el fin de evitar mayores problemas, el código antidumping prevé la presencia de compromisos relativos a precios que se adoptan por voluntad del exportador, ya sea que se comprometa a revisarlos o a cesar la exportación a precio de dumping, de tal forma que si la autoridad interesada considerará que con estas medidas el daño se ha eliminado, se procederá a suspender o en su caso, a dar por terminada la investigación. Ningún derecho antidumping puede aplicarse retroactivamente y, en el caso

⁸⁶ Código Antidumping, art. 8, párrafo 5º.

de las medidas provisionales si estas fueron en cuantía mayor de lo determinado en forma definitiva, se regresará la diferencia, mientras que de ser inferior no se podrá cobrar el margen de diferencia entre éste y el derecho antidumping definitivo.

Cuando un tercer país cuente con elementos suficientes, a más de tener el consentimiento de las partes contratantes del GATT en forma colegiada, puede solicitar a las autoridades del país importador se lleve a cabo la investigación de dumping.

Existe un trato especial en cuanto a la aplicación de derechos antidumping cuando se trate de países en desarrollo donde se buscará una solución constructiva prevista en el código en cuestión, siempre y cuando este derecho pudiera afectar los intereses fundamentales del país en desarrollo.

"El Acuerdo establece un comité de prácticas antidumping compuesto de representantes de cada uno de los países miembros que se reunirá dos veces al año y cuando sea necesario. El Comité tendrá las funciones que le atribuya este Acuerdo además de fungir como centro de recepción y distribución de información, ser el foro para celebrar consultas sobre funcionamiento y consecución de objetivos del Acuerdo. El Comité establecerá los órganos auxiliares que sean necesarios.

Cuando entre los miembros surjan diferencias relativas a derechos y obligaciones dimanantes del presente Acuerdo, se deberá agotar el procedimiento en el previsto, es decir,

cuando un miembro considera que está siendo afectado por acción de otro, podrá solicitar consultas que en caso de no llegar a una solución satisfactoria para ambas partes, la cuestión se someterá al Comité, el cual se regirá por las disposiciones del entendimiento relativo a las notificaciones, las consultas, la solución de diferencias y la vigilancia. Todo lo anterior, antes de ejercitar cualesquiera derechos que correspondan en virtud del Acuerdo General."⁽⁸⁷⁾

4.5.1.2. CODIGO CONTRA SUBVENCIONES Y DERECHOS COMPENSATORIOS.

El Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios tiene por objeto evitar que las subvenciones causen efectos perturbadores al comercio internacional. Se reconoce que los subsidios pueden significar instrumentos importantes en el desarrollo de algunos países, por lo que en situación tal se buscará no lesionar los intereses de los signatarios y que las cuotas compensatorias no obstaculicen injustificadamente el tráfico del comercio mundial; así mismo, este código busca que los productores afectados por el empleo de subvenciones puedan obtener ayuda al respecto dentro de un marco de derechos y obligaciones.

"En el artículo VI se definen los derechos compensatorios y se señalan las circunstancias bajo las cuales se pueden imponer. En el artículo XVI se señala la obligación de los países de notificar y consultar en caso de otorgar subsidios que puedan afectar a otros países. Ambos artículos no tienen relación conceptual, ya que para la aplicación de derechos compensatorios las reglas del artículo XVI son irrelevantes.

⁸⁷Witker, Jorge., Op. Cit., nota 65, p. 37.

En una acción compensatoria no existe diferencia de si un subsidio es legal o ilegal bajo el artículo XVI, lo que importa es si se causa 'daño'. Por otra parte, en el artículo VI se señala la necesidad de terminar con un subsidio 'ilegal', cause o no daño. La reglamentación sobre subsidios se pondrá en práctica bajo el artículo XXIII. Bajo este artículo la parte ofensora está anulando los beneficios del país afectado. Si un procedimiento de consultas no da resultado, el afectado podrá utilizar medidas de represalia que sean apropiadas a las circunstancias."⁽⁸⁸⁾

Este código tiene similitud en cuanto a disposiciones sobre la investigación, a las estipuladas en el código antidumping.

Se prevé un procedimiento formal para el establecimiento de una investigación que determinará la existencia, grado y efectos de un subsidio. Esta investigación se iniciará previa solicitud presentada por escrito por los productores afectados o a nombre de ellos. Se debe acompañar la solicitud de pruebas suficientes que comprueben la existencia de una subvención, daño y relación entre el primero y el segundo. La autoridad, por su cuenta, puede iniciar una investigación siempre que cuente con las pruebas mencionadas. Se debe notificar al signatario cuyos productos sean objeto de investigación y publicar el aviso respectivo. La investigación debe concluirse en un tiempo razonable; durante el período en que se lleve a cabo la investigación se podrán celebrar consultas con el objeto de lograr un acuerdo aceptable para ambas partes, sin que estas consultas entorpezcan el proceso de investigación.

⁸⁸ Witker, Jorge., Op. Cit., nota 65, p. 218.

La autoridad competente será la que decidirá, terminada la investigación, si se establece una cuota compensatoria y el monto de la misma, la cual no podrá ser mayor a la cuantía de la subvención de que se trate.

"Se podrán suspender o dar por terminados los procedimientos sin adopción de medidas provisionales o aplicación de derechos compensatorios si se aceptan compromisos con arreglo a los cuales:

i) el gobierno del país exportador conviene en eliminar o limitar la subvención o tomar otras medidas respecto de sus efectos; o

ii) el exportador conviene en revisar sus precios de modo que la autoridad investigadora quede convencida de que se elimina el efecto perjudicial de la subvención. Los aumentos de precios estipulados en los compromisos no serán superiores a lo necesario para compensar la cuantía de la subvención. No se recabarán ni se aceptarán de los exportadores compromisos en materia de precios excepto en el caso de que previamente el signatario importador 1) haya iniciado una investigación de conformidad con las disposiciones del artículo 2 del presente Acuerdo y 2) haya obtenido el consentimiento del signatario exportador. No será necesario aceptar los compromisos ofrecidos si las autoridades del signatario importador consideran que no será realista tal aceptación, por ejemplo, porque el número de los exportadores actuales o potenciales sea demasiado grande, o por otros motivos."⁽⁸⁹⁾

⁸⁹ Código sobre Subvenciones y derechos compensatorios, artículo 4º, prr. 5º, i. a).

Cuando se haya realizado un compromiso y el resultado de la investigación determine que no existe subsidio, este compromiso se extinguirá automáticamente. Las autoridades pueden sugerir compromisos sin que el exportador tenga la obligación de aceptar.

Los compromisos no pueden durar más de lo que duraría una cuota compensatoria. La cuota compensatoria durará mientras se contrarreste el daño causado por la subvención.

Una vez que se haya llegado a la conclusión preliminar de que existe subvención, pueden aplicarse medidas provisionales en forma de una cuota compensatoria y no durarán más de cuatro meses.

También se puede imponer una cuota compensatoria retroactiva cuando se llegue a la conclusión definitiva de que existe el daño.

Para determinar la existencia de daño, se hará un examen objetivo del volumen de importaciones subvencionadas y su efecto en los precios de productos similares en el mercado interno, así como de los efectos de esas importaciones en los productores nacionales de tales artículos.

Solo se subvencionará la exportación de ciertos productos no primarios y con este fin se hizo un anexo en el que se establecen dichas subvenciones.

Se otorgará atención especial a las necesidades particulares de los países en desarrollo en su comercio, desarrollo y finanzas, no se les debe impedir la adopción de medidas de

asistencia a su producción incluyendo las exportaciones, siempre y cuando no causen perjuicio al comercio o desarrollo de otros países. Estos países también pueden asumir compromisos con el fin de suprimir apoyos a las exportaciones que no tengan relación alguna con su desarrollo económico.

Para el auxilio en las subvenciones, se creó el Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias que está formada por representantes de cada uno de los países signatarios del presente Código. Este Comité elige a un presidente y se reúne por lo menos dos veces al año. El Comité puede establecer órganos auxiliares para el desempeño de sus funciones, y puede consultar cualquier fuente para recabar información que les ayude en el desempeño de sus funciones.

Por otra parte, y en lo que se refiere a las consultas, si en éstas no se ha logrado un acuerdo, se puede solicitar al Comité su intervención, y si aún así no se llega a una solución, se puede pedir el establecimiento de un grupo especial, el cual, después de examinar los hechos, manifestará sus conclusiones en cuanto a los derechos y obligaciones de las partes. Estas conclusiones se entregarán al Comité quien dictará medidas en base a las mismas, medidas que si no son obedecidas en un plazo prudente, facultarán al Comité para autorizar la adopción de contramedidas apropiadas teniendo en mente el grado y naturaleza de los efectos desfavorables que se hayan comprobado.

Es así como éste Código, al igual que el de dumping, impone un derecho o cuota compensatoria hasta el momento en que quede debidamente comprobado la existencia de la subvención.

En este capítulo analizaremos también el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio el cual regula algunos aspectos del comercio.

4.5.1.3. ACUERDO SOBRE OBSTACULOS TECNICOS AL COMERCIO.

El objetivo principal que persigue este Código es el de incentivar la elaboración de normas y sistemas internacionales de certificación, con el fin de lograr mayor eficacia en la producción y facilitar el comercio internacional, evitando al mismo tiempo, la presencia de obstáculos innecesarios al comercio internacional. Este Acuerdo pretende regular las medidas necesarias para asegurar la calidad de las mercancías de tal forma que se cuide no sólo la salud, sino hasta la vida de los consumidores, la flora y fauna; también pretende cuidar y proteger el medio ambiente y prevenir prácticas que puedan inducir a error en los consumidores pero, cuidando que estas medidas no se apliquen de forma que sean obstáculo para el comercio internacional.

"Los principios y disposiciones del Acuerdo, se aplican a todos los productos, incluidos los industriales y los agropecuarios. Quedan exceptuadas las especificaciones de compra establecidas por instituciones gubernamentales para las necesidades de producción o consumo de las mismas o de otras similares."⁽⁹⁰⁾

⁹⁰ Witker, Jorge., Op. Cit., nota 65, p. 110.

Los principios que rigen este Acuerdo son los de la eliminación de restricciones no arancelarias y obstáculos injustificados, el trato nacional y la cláusula de la nación más favorecida, que se regirán bajo una normalización internacional.

Por otra parte, en caso de que se establezcan nuevos reglamentos o normas técnicas que puedan afectar a otros signatarios, el gobierno que los establezca, deberá: anunciar, antes de realizar el reglamento o norma técnica, a los demás signatarios; también se notificará por medio de la Secretaría del GATT a los demás signatarios sobre cuáles son los productos sujetos al nuevo reglamento y/o norma técnica y el por qué de tal decisión. Del mismo modo, se informará sobre los detalles que constituyan el nuevo ordenamiento, señalando la parte que en sustancia difiere de la norma internacional, y, por último, el país que establezca el nuevo reglamento o norma técnica que difiera de las estipuladas en la norma internacional, dará oportunidad, antes de quedar establecido el nuevo reglamento o norma, a que se consulte con los demás signatarios interesados a fin de que éstos formulen observaciones al respecto, las cuales serán tomadas en cuenta en la elaboración definitiva del reglamento o norma. Sin embargo, existen excepciones que permiten omitir el cumplimiento de alguna de las obligaciones señaladas. Estas excepciones se refieren a situaciones en las que un país signatario tenga problemas de seguridad, sanidad, protección del ambiente y seguridad nacional, comunicando los aspectos que le orillaron a la elaboración del reglamento o norma en cuestión.

Al poner en marcha este plan de emergencia, se puede pasar por alto alguna de las obligaciones ya mencionadas; sin embargo, es necesario que el país que pretende hacer estos cambios comunique por medio de la Secretaría del GATT a los demás signatarios del reglamento o norma, así como los productos a los cuales se aplican; señalando del mismo modo, el motivo y naturaleza de la urgencia. Deberá facilitar a cualquiera de los signatarios que lo solicite, el texto del nuevo reglamento o norma; se permitirá que se formulen observaciones y se realicen pláticas; mismas que serán tomadas en cuenta mediante las medidas que tome el Comité; se publicará el reglamento y normas que se hayan adoptado, a fin de que las partes interesadas puedan conocer su contenido, y se debe dar un plazo entre la publicación y la entrada en vigor de tal reglamento y/o norma, con el propósito de que los países exportadores cuenten con tiempo suficiente para encaminar sus productos y métodos de producción hacia las nuevas exigencias del nuevo reglamento y/o norma técnica.

Se deberán respetar determinados principios: no discriminación, eliminación de obstáculos injustificados, trato nacional, notificación previa, equidad en los derechos, sencillez y transparencia, confidencialidad, autocertificación, y publicidad.

Por último, observamos que entre el código en cuestión y la Ley Federal sobre Metrología y Normalización existe un alto grado de similitud, de tal forma que no se observan contradicciones en cuanto a las materias que se regulan a través de éstas.

En este Acuerdo, al igual que en los dos anteriores, se prevé la creación de un comité, en este caso, de obstáculos técnicos al comercio el cual se conforma con representantes de cada una de las partes eligiendo, de entre los miembros, un presidente. Este Comité se reunirá por lo menos una vez al año. El Comité se puede auxiliar de grupos de trabajo, grupos de expertos técnicos, grupos especiales u otros órganos.

Cuando algunas de las partes se sientan afectadas en sus derechos por la acción u omisión de alguna(s) parte(s), puede solicitar una consulta en la que formulará sus proposiciones para llegar a un arreglo. En caso de que no llegaran a una solución, el Comité propondrá una solución como recomendación, y en último caso dictará resoluciones según el caso. El Comité, como ya vimos, puede ser auxiliado por los órganos antes expuestos.

4.5.2. COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA.

La Comunidad Económica Europea en su artículo 91 prevé la existencia de prácticas desleales, y en su caso particular, el dumping: "...compruebe la existencia de prácticas de rebajas de precios llevadas a cabo en el interior del mercado común, dirigirá recomendaciones al autor o autores de dichas prácticas para poner término a dicha situación.

Cuando las prácticas de rebajas de precios continúen manteniéndose, la Comisión autorizará al Estado miembro que haya

sufrido perjuicios a que adopte las medidas de protección convenientes señalando sus condiciones y modalidades."⁽⁹¹⁾

En el artículo 92 de la Carta que constituye el Mercado Común Europeo, se aprecia la incompatibilidad de esta integración con, "las ayudas concedidas por los Estados o valiéndose de recursos estatales, bajo cualquier forma que, favoreciendo a ciertas empresas o ciertas producciones, alteren o amenacen alterar la competencia."⁽⁹²⁾

El texto del párrafo Dos del Artículo 93 de esta Carta constitutiva, señala que, "En el caso en que después de haber exhortado a los interesados a que formulen sus observaciones y la Comisión comprueba que una ayuda concedida por un Estado o por medio de fondos estatales, no es compatible con el Mercado Común de acuerdo con las normas del Artículo 92 o que dicha ayuda se produce en forma abusiva, decidirá que el Estado interesado deberá suprimirla o modificarla en el plazo que establezca dicha Comisión.

En el caso en que el Estado afectado no se someta a dicha decisión dentro del plazo establecido, la Comisión o cualquier otro Estado interesado podrá recurrir a la Corte de Justicia."⁽⁹³⁾

De Tal forma el tratado sólo autoriza a sus miembros a actuar de manera unilateral en casos limitados como en los señalados en los Artículos 15, 91, y 93 por ejemplo.

⁹¹ I.I.E.J.I., Op. Cit., nota 41, art. 91, prr. 1º.

⁹² I.I.E.J.I., Op. Cit., nota 41, art. 92, prr. 1º.

⁹³ I.I.E.J.I., Op. Cit., nota 41, art. 93, prr. 2º.

4.5.3. ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CANADA.

En el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, existe un capítulo referente a los mecanismos que se aplicarán en las diferencias causadas por prácticas desleales. Del mismo modo, establece las condiciones en las que se pueden revisar las leyes de cada nación sobre estas prácticas, de forma tal, que si al tratar modificarlas resulta como consecuencia una violación, a las obligaciones del GATT, de los objetivos del Acuerdo, y/o una violación a un fallo del panel, éste podrá revisar las modificaciones, emitiendo un fallo declaratorio sobre el mismo. Si del resultado de tal examen se declara un fallo en el que se objetan tales reformas, se iniciarán inmediatamente, consultas entre los dos gobiernos a fin de llegar a una solución que satisfaga a ambas partes, de no ser así antes de diecinueve meses, la parte que resulte afectada puede establecer una acción legislativa similar o en su caso tomar medidas tendientes a término el Acuerdo previa notificación de sesenta días.

De tal estudio se desprende que cada una de las naciones, Canadá y los Estados Unidos de América, mantienen un cuerpo jurídico interno en cuanto a prácticas desleales, el cual se aplicará hasta en tanto no se expida un cuerpo jurídico común. Sin embargo, con el fin de reemplazar la revisión judicial por parte de tribunales jurisdiccionales de resoluciones finales en casos de dumping y subvenciones, se ha establecido un procedimiento de panel binacional. Dicho panel se instaurará a petición de cualquiera de los Estados

miembros, el cual como ya mencionamos, revisará las resoluciones finales que haya dictado el Departamento de Comercio y/o la Comisión Internacional de Comercio en el caso de los Estados Unidos; el Departamento de Ingresos y Aduanas o el Tribunal Internacional de Comercio en el caso de Canadá.

El objetivo de este panel es el de determinar si la autoridad interna resolvió la resolución administrativa conforme a sus leyes nacionales; la revisión se basará en los archivos administrativos; del mismo modo, se aplicarán las mismas normas de revisión y las jurídicas que, en su caso, utilizaría una corte nacional. Este proceso de revisión se hace a solicitud de los gobiernos aunque por su trascendencia en el tema, también se le da acceso al procedimiento a empresas que demuestran un interés jurídico, de forma tal, que si una empresa se siente afectada por la resolución administrativa de la otra parte, puede solicitar a su gobierno que en su nombre y representación, inicie la revisión de este panel binacional; cabe mencionar que independientemente de cualquier consideración política o macroeconómica, este gobierno está obligado a accionar el procedimiento.

La resolución del panel puede ser en contra o a favor de la determinación final. Las decisiones de este panel serán obligatorias, a más de que no puede realizarse una revisión judicial nacional. Del mismo modo, los paneles no revisarán las determinaciones administrativas previamente revisadas en forma judicial por el país importador.

Sin embargo, en casos verdaderamente extraordinarios se puede apelar la decisión del panel, la cual se hará ante un Comité integrado por tres jueces y tres ex-jueces de cada uno de los países, el cual llegará a una solución pronta que afirme, anule o revoque tal decisión.

Los integrantes del panel se elegirán de una lista formulada por los dos gobiernos de los cuales, dos serán elegidos por Canadá y dos por los Estados Unidos, y se elegirá un quinto seleccionado de común acuerdo por los dos países; por los cuatro panelistas, o, al azar, de la lista de panelistas.

En espera de un cuerpo jurídico común, este sistema de panel binacional tendrá una duración de cinco años, y en caso de que en este tiempo no se haya materializado tal cuerpo, se dará un plazo de dos años más.

4.5.4. LEGISLACION MEXICANA CONTRA PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL.

La legislación mexicana solo reconoce dos prácticas desleales: el dumping y los subsidios; este reconocimiento se encuentra estipulado en la Ley de Comercio Exterior en su Artículo Séptimo. Esta Ley tiene un Reglamento contra Prácticas Desleales, donde existe un procedimiento bastante claro al respecto; cuando se presenta en el territorio nacional una práctica desleal se prevé el establecimiento

y aplicación de cuotas compensatorias tras la realización de una investigación que determine la existencia de alguna de estas prácticas; esto se logrará a través de un procedimiento administrativo en el que intervienen productores nacionales, importadores, exportadores extranjeros y gobiernos con los que México mantiene relaciones comerciales.

La investigación mediante la cual se determinará la existencia, y en su caso la sanción consistente en una cuota compensatoria, se iniciará con la presentación ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) de una denuncia, que jurídicamente no es una demanda judicial y que podrán presentar los productores afectados por tal práctica y que constituyan, por lo menos el 25 % del total de productores en la rama, o en su caso, también podrán interponer esta denuncia las organizaciones de productores legalmente constituidas como cámaras u otras asociaciones.

En la denuncia se deben manifestar por escrito, bajo protesta de decir verdad, los siguientes puntos:

- I. Nombre y domicilio del promovente y, en su caso, de la persona física que actúa en su representación;
- II. Actividad principal a la que se dedica el promovente y, en su caso, los miembros de la organización, indicando el número de ellos y la participación porcentual que tengan las mercancías que producen en relación con la producción nacional;
- III. Descripción de la mercancía de cuya importación se

trate, especificando su calidad comparativamente con la de producción nacional y demás datos que la individualicen, así como el volumen que pretenda importarse en base a la unidad de medida correspondiente;

IV. Nombre y domicilio de quienes pretenden realizar la importación o de quienes la efectuaron, aclarando si tal importación fue en una o varias operaciones, salvo que el denunciante lo ignore;

V. Indicación del país o países de origen y de exportación, de no ser el mismo, y, en su caso, de la persona o personas que realicen la exportación a México y el monto de la diferencia a que se refiere la fracción I del Artículo 7, o del beneficio a que alude la fracción II, salvo que, en este último caso, el denunciante lo ignore;

VI. Los demás hechos y datos que hagan presumible la existencia de la práctica desleal de comercio internacional;

VII. En su caso, los elementos que permitan apreciar que a causa de la introducción al mercado nacional de las mercancías de que se trate, causa o amenaza causar daño o perjuicio a la producción nacional o se obstaculiza el establecimiento de una industria."⁽⁹⁴⁾

Una vez recibida la denuncia la SECOFI prevendrá a los denunciantes, dentro de un plazo no mayor de cinco días hábiles, para que aclaren dicha denuncia en caso de estar obscura o de que, a criterio de la SECOFI, le falten datos; el plazo para aclararla será de 30 días hábiles. Del mismo modo la SECOFI, puede rechazar la denuncia por falta de meritos, o emitir resoluciones que abran el procedimiento de investi-

⁹⁴ Ley de Comercio Exterior, art. 10, frs. I a VII.

gación y dictar resoluciones que establezcan una cuota compensatoria provisional. La resolución será publicada en el Diario Oficial de la Federación.

Los denunciantes deben aportar en la denuncia el máximo de hechos, datos y pruebas que fundamenten y muestren, lo mayor posible, la existencia de una práctica desleal.

Dentro de la investigación se podrá aportar todo tipo de pruebas, excepto la confesional o las que sean contra el orden público, la moral o las buenas costumbres.

Las partes interesadas pueden tener acceso a las informaciones, con excepción de documentos que tengan carácter confidencial; para tal efecto se dirijan a la SECOFI por medio de una solicitud por escrito señalando los puntos concretos que solicitan.

Terminada la investigación, la SECOFI pasará el expediente y un proyecto de resolución a la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior (Comisión) para que dé su opinión en cuanto al fondo de la resolución y al monto de la cuota compensatoria definitiva; una vez emitida su opinión, la Comisión regresará a la SECOFI el expediente a fin de que ésta elabore el proyecto de resolución que corresponda, el cual será sometido a la consideración del Presidente de la República, quien de aprobarlo ordenará su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

Dentro de la resolución en la que se establece la cuota compensatoria definitiva, deben señalarse los elementos

contenidos en el Artículo dieciocho del Reglamento en cuestión; las modalidades respecto a la duración de la misma y el análisis de los elementos que determinaron la existencia de daño o amenaza de daño a la producción nacional o el retraso en el establecimiento o desarrollo de una industria. Es importante señalar que la cuota compensatoria definitiva no podrá ser superior al margen de dumping o monto de la subvención.

Durante la investigación y hasta antes de establecerse la cuota compensatoria definitiva, se podrá solicitar a la SECOFI la celebración de una audiencia conciliatoria proponiendo soluciones y así, el fin de la investigación.

Del mismo modo, cuando el exportador acusado de alguna práctica desleal se comprometa por sí mismo, o con la intervención de su gobierno a revisar sus precios o cesar sus exportaciones, o si el gobierno del país exportador elimina o limita la subvención, se puede suspender y de hecho, hasta concluir la investigación, previa opinión favorable de la Comisión. De tal forma, que en la resolución se incorporaría este compromiso y la opinión que hubiese formulado la Comisión publicándose en el Diario Oficial. Para el cumplimiento de este compromiso se revisará periódicamente, de oficio o a petición de parte y en caso de que no se esté cumpliendo con lo dispuesto, se procederá a restablecer nuevamente la cuota compensatoria provisional y se abrirá nuevamente la investigación.

Las cuotas compensatorias subsistirán hasta que se demuestre que ya no existe o ha cesado la práctica desleal que

le dio origen. La SECOFI será la encargada de hacer tal declaratoria una vez que haya comprobado la desaparición de tales prácticas, misma que deberá publicarse en el Diario Oficial.

Se considera que tales prácticas desleales han cesado cuando los exportadores extranjeros o el país que concedió los subsidios de que se trate, realicen cualquiera de las siguientes acciones:

I.- Modifiquen sus precios eliminando las causas que motivaron la aplicación de la cuota compensatoria;

II.- Eliminen completamente las causas que dan lugar a que el precio de exportación resulte un precio subsidiado o subvencionado;

III.- Se obliguen ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, con la intervención del gobierno de su país, a limitar sus exportaciones hacia México a las cantidades que se convenga, caso en el cual se suspenderá la aplicación de la cuota compensatoria, cuyo cobro se reanudará si no se cumple el compromiso;

IV.- Adopten acciones distintas a las señaladas en los incisos anteriores, cuyos efectos sean equivalentes a juicio de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial."⁽⁹⁵⁾

Así, cualquiera de los interesados, podrán solicitar que se haga la declaratoria correspondiente con las pruebas que acrediten la desaparición de tal práctica desleal.

La resolución definitiva deberá revisarse a petición de parte o de oficio, anualmente, o en cualquier tiempo en caso

⁹⁵ Ley de Comercio Exterior, art. 19, frs. I a IV.

de existir causa justificada. Esta revisión podrá modificar, cesar o confirmar dicha resolución, según sea el caso.

En este procedimiento se aprecia que puede proceder el Recurso de Revocación contra resoluciones o actos definitivos que determinen cuota compensatoria o en su caso las apliquen, este recurso se presentara ante la SECOFI o la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP); se podrá interponer en un plazo no mayor de quince días a partir de que sea notificada la resolución que impone la cuota compensatoria; dicho recurso solo podran interponerlo los importadores. La resolución al recurso de revocación se dará en un plazo de treinta días hábiles contados a partir del desahogo de las pruebas, que podrá ser hasta cuarenta y cinco días después de la presentación del recurso, o a la fecha en que el expediente quede totalmente integrado. Estas resoluciones, sin embargo, no sólo tienen este recurso, también se puede interponer un amparo ante jueces de distrito que se seguira conforme a lo marcado en la legislación apropiada contra actos de autoridad.

Por último, existe "un recurso final, pero que sólo puede ejercerse vía representantes gubernamentales, es la reclamación ante el 'Comité de Prácticas Antidumping' que administra el Código Antidumping del GATT en Ginebra, Suiza."⁽⁹⁶⁾

⁹⁶Witker., Jaramillo., Op. Cit., nota 26, p. 128.

4.5.5. SINTESIS DEL PROCEDIMIENTO QUE RIGE CONTRA PRACTICAS
DESLEALES EN ESTADOS UNIDOS Y CANADA.

Consideramos importante hacer una breve síntesis de la forma como se atacan las prácticas desleales en los Estados Unidos de América y Canadá.

Estados Unidos de América: En los Estados Unidos las prácticas desleales se regulan a través del Acta de Tarifas de 1930 actualizada en su título VII por la Ley de Acuerdos Comerciales Multilaterales de 1979 que incorpora los Códigos de Conducta del GATT, y con posterioridad, la Ley de Aranceles y Tarifas de 1984 que incorporó modificaciones que se observan en el Omnibus Trade.

La autoridad encargada de la investigación de Prácticas desleales es la ITA (Administración Internacional de Comercio); y la ITC (Comisión Internacional de Comercio); ambas dependen del Departamento de Comercio; la primera se encarga de la evaluación y determinación de la existencia de la práctica desleal y la segunda evalúa y determina el daño o perjuicio que tales importaciones o prácticas desleales ocasionan o puedan ocasionar a los productores nacionales.

La investigación se inicia con una petición que interpondrá la parte interesada que pueden ser los productores, comerciantes o distribuidores, los sindicatos involucrados o cualquier grupo social afectado; de ahí, la ITA realizará la evaluación y determinación de la existencia de la práctica

desleal mientras que la ITC, como ya mencionamos, determinará y evaluará el daño o perjuicio que traiga la práctica desleal.

En el periodo de investigación los importadores y exportadores presentarán cuestionarios al respecto, la investigación continúa y la ITA debe llegar a un fallo preliminar en el que de ser positivo señalara un cálculo estimativo del margen de dumping o subsidio en el que se deberá pagar una fianza o depósito en efectivo por la cantidad del margen que se haya estipulado.

En caso de que los fallos de la ITA y de la ITC sean positivos con respecto a la existencia de prácticas desleales se procederá a la aplicación de cuotas compensatorias o de derechos antidumping.

Canadá: Canadá regula estas prácticas desleales por medio de la Ley de Medidas Especiales a la Importación de 1984 (SIMA, Special Import Measures Act.). Se nombra al diputado ministro, como el encargado de establecer y determinar el dumping o subvención y el Tribunal Canadiense de Comercio Internacional será el encargado de establecer el daño material que ocasionen a la planta productiva nacional (Canadiense) tales prácticas desleales de comercio internacional.

Podrán poner en acción el procedimiento administrativo, productores, sindicatos, distribuidores, etcétera, siempre y cuando tengan una mínima representatividad en la práctica.

Una vez establecida la existencia de alguna de estas prácticas desleales de comercio internacional se puede aplicar un derecho compensatorio o un derecho antidumping según sea el caso, mismo que puede ser igual y no mayor al resultado del margen de dumping o subvención.

4.6. NECESIDAD DE INCORPORAR AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADA, DISPOSICIONES RELATIVAS A PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL.

Después de los estudios realizados en esta investigación, así como la experiencia de México en estos casos, consideramos realmente necesario, integrar al texto constitutivo del Acuerdo de Libre Comercio, un capítulo especial respecto de mecanismos aplicables que den solución a diferencias causadas por prácticas desleales que surgen ocasionalmente, por no decir con mucha frecuencia.

Aún cuando los tres países han suscrito códigos de conducta del GATT para sancionar las prácticas desleales de comercio internacional, la experiencia ha demostrado que sus disposiciones no han sido suficientes.

Sabemos, que en la naturaleza el hombre más fuerte siempre abusa del más débil tanto a nivel individual como colectivo; esta misma ley natural se ha evidenciado a través del tiempo, y así las naciones más fuertes siempre han conquistado a las más débiles.

La conquista del hombre por el hombre aún está vigente. Tal vez los medios y las apariencias han cambiado, pero aún así, la fuerza predomina más que la razón.

Muchos grandes hombres han tratado, inutilmente, de lograr un trato justo y equitativo en el ser humano, baste citar aquí lo dicho por nuestro Gran Benemérito: "Entre los individuos como entre las naciones, el respeto al derecho ajeno es la paz." Sin embargo, el que está en el poder internacional siempre olvida lemas como este y sabiéndose más fuerte, piensa como el griego Calicles, que es justo que el más fuerte tenga más y mejor que el más débil.

El Tratado Trilateral de Libre Comercio que está a punto de ser ya un hecho, representa para nuestro país un reto, un reto al que debemos enfrentarnos de muchas formas que no viene al caso mencionar, pero retomando lo dicho anteriormente, debemos tratar de que no por ser los Estados Unidos de América y Canadá países más fuertes económicamente, nos impongan condiciones injustas como la que actualmente se está dando con el embargo atunero.

De ahí la importancia, que es la base de esta tesis, de incorporar a este Tratado disposiciones relativas a prácticas desleales de comercio internacional; disposiciones que sean obligatorias y respetadas por todos por igual sin que el más fuerte abuse como siempre ha sucedido. Tenemos que ver que lo que nos afecte a nosotros también les afecte por igual a los otros países firmantes, que los derechos

y obligaciones sean justos y equitativos para los tres países.

Así mismo, debe quedar claro el establecimiento de un cuerpo capacitado para tratar estos asuntos que son altamente relevantes en el proceso de integración que se traduce del mencionado Tratado de Libre Comercio.

A nuestro muy personal juicio, consideramos que el proceso para la investigación de prácticas desleales de comercio internacional establecido en el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos de América y Canadá, es un proceso que conforma una buena opción, sino es que la mejor hasta ahora, para la solución de estos conflictos.

A continuación mencionaremos sólo algunas de las ventajas que ha traído este sistema de panel: antes que nada, el tiempo que se emplea en la investigación tiene un límite de 315 días; de esta forma se evitan demoras innecesarias; el costo es reducido; el proceso lo inicia y continúa el gobierno federal de cada nación, poniendo el procedimiento al alcance de las empresas menores y medianas. Sin embargo, este sistema no es perfecto por ejemplo, podemos observar que "A la fecha Canadá ha presentado once casos a la revisión binacional y ha obtenido a la fecha solución favorable en dos, los otros casos se mantienen en estudio, pues la Corte Suprema de Estados Unidos no ha aceptado el carácter supranacional que el Tratado le atribuye a los paneles binacionales." (97)

⁹⁷ Dearden, Richard G.; Hart, Michael M. y Steger, Debra, Living with Free Trade. The Free Agreement and the GATT, Canadá, Facultad de Derecho, Universidad de Ottawa, p. 176. Cit. por Witker., Jaramillo., Op. Cit., nota 26, p. 131.

Así, vemos que es importante establecer normas adecuadas, pues como vimos en el párrafo anterior, aún cuando existe un sistema establecido, éste no es respetado en su totalidad por los Estados Unidos; lo cual demuestra, que no sólo es necesario, sino también indispensable, el establecimiento de disposiciones de control relativas a prácticas desleales de comercio internacional.

CONCLUSIONES GENERALES

1. La integración económica, es un sistema que actualmente está tomando mayor auge debido a las necesidades políticas, económicas y sociales, de muchos países, que buscan la integración como una forma de defenderse del nuevo proteccionismo y elevar su economía; tal es el caso de los países en vías de desarrollo.

2. La integración económica requiere la unidad de factores que contribuirán a su buen funcionamiento; de lo contrario es muy probable que no alcancen sus objetivos.

3. Las diferentes integraciones económicas han tenido éxito en algunos casos como en los de la Comunidad Económica Europea y la Cuenca del Pacífico; también las hay que han fracasado o han desistido de sus propósitos por situaciones diversas.

4. El comercio es un factor importante de la economía y por lo mismo, el comercio internacional ocupa un lugar principal en la balanza de pagos de todo país, pues de él depende en mucho el desarrollo económico de un Estado.

5. Actualmente nuestra economía está tomando un nuevo giro a nivel internacional por medio del Tratado Trilateral de Libre Comercio que abre nuevas oportunidades, retos, ventajas y desventajas, a las cuales debemos enfrentarnos con el alza en la calidad de nuestros productos.

6. El Tratado Trilateral de Libre Comercio es el resultado de la política económica seguida por la actual administración de nuestro país.

7. El mayor promotor de este proceso de integración económica de América del Norte son los Estados Unidos de América.

8. Factor importante dentro de este proceso de integración, es la forma como se van a resolver las diferencias que surjan entre las naciones miembro, así como el establecimiento de un cuerpo jurídico que se encargue de los asuntos de prácticas desleales de comercio internacional y las controversias que de dichas prácticas se deriven, a fin de mantener un equilibrio y relaciones sanas que ayuden al desarrollo de tal proceso de integración, sin que éste vaya en contra de nuestra Carta Magna o en contra de las leyes de los otros países, logrando al mismo tiempo un trato justo y equitativo para las tres naciones.

9. Aún cuando los códigos de conducta del GATT han establecido un orden por el cual se reglamentan las prácticas desleales de comercio internacional, ha sido insuficiente ya que no ha logrado controlar dichas prácticas desleales de comercio internacional en su totalidad.

10. La legislación encargada de regular las prácticas desleales de comercio internacional en México, se encuentra en la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento los cuales son relativamente de reciente creación y aún cuando están relacionados con los códigos de conducta del GATT, les hace falta ser más prácticos y funcionales.

11. El régimen jurídico que regula las prácticas desleales de comercio internacional en México debe ser revisada, con el fin de que se logre una mayor claridad en su investigación.

12. En la historia de los bloques comerciales han existido y se han buscado nuevas formas que permitan evitar las prácticas desleales de comercio internacional.

13. El proteccionismo surgido recientemente en algunas integraciones y países como la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos de América han traído grandes conflictos en el comercio internacional de tal forma que las prácticas multilaterales llevadas a cabo en la Ronda Uruguay del GATT no han podido ser concluidas en forma satisfactoria. algunos

puntos tratados, entre otros, se refieren al establecimiento de normas que regulen eficazmente la solución de diferencias existentes entre algunos países, así como evitar las prácticas desleales de comercio internacional.

14. En el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos de América existe un capítulo especial sobre prácticas desleales de comercio internacional, el cual no ha funcionado muy bien, pues se sigue viendo el abuso de Estados Unidos que sólo respeta las decisiones del panel cuando éstas van de acuerdo a sus propios intereses.

15. México y los Estados Unidos de América han tenido grandes diferencias en cuanto a prácticas desleales de comercio internacional se refiere, lo cual hace más necesario aún, el establecimiento de un ordenamiento al respecto.

16. No sólo es necesaria sino también indispensable, la elaboración de un ordenamiento dentro del Tratado Trilateral de Libre Comercio en el que se regula ampliamente todo lo relacionado a prácticas desleales de comercio internacional y a la solución de controversias o diferencias que surjan entre los países miembros; en este caso en específico entre Canadá, Estados Unidos y México.

17. Una opción sobre esta regulación, sería la incorporación al Tratado Trilateral de Libre Comercio de América del Norte de un capítulo similar al establecimiento en el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos.

B I B L I O G R A F I A

Barrera Graf, Jorge, La regulación jurídica de las inversiones extranjeras en México, México, Editorial UNAM, 1980.

Brito Moncada, Javier Ramón, Derecho Internacional Económico, México, Editorial Trillas, 1982.

Cervantes Ahumada, Raúl, Derecho Mercantil, México, Editorial Herrero, 1975.

Ellsworth, Paul T., Clark Leith, J., Comercio Internacional, México, Editorial Fondo de Cultura Económica, 1981.

García Moreno, Victor Carlos, Ponencia: Hacia un acuerdo de Libre Comercio México-Estados Unidos. Implicaciones legales, México, 1991.

Gómez Granillo, Moises, Teoría Económica, México, Editorial Esfinge, 1987.

Instituto Interamericano de Estudios Jurídicos Internacionales, Comunidad Económica Europea, Editorial I.I.E.J.I., Washington, 1974.

López Gallo, Manuel, Economía y Política en la historia de México, México, Ediciones El Caballito, 1978.

Mantilla Molina, Roberto L., Derecho Mercantil, México, Editorial Porrúa, 1986.

Palomar de Miguel, Juan, Diccionario para juristas, México, Editorial Mayo, 1981.

Pazos, Luis, Libre Comercio México-E.U.A., mitos y realidades, México, Editorial Diana, 1990.

Romero Pérez, Jorge E., Estado social y democrático de derecho ante la crisis, Costa Rica, Revista de ciencias Jurídicas, No. 60, 1988.

SECOFI, Estudios sobre el Tratado de Libre Comercio, México, SECOFI, 1991.

_____, ¿Qué es un Tratado de libre Comercio, por qué un Tratado de Libre Comercio, qué se puede esperar del Tratado de Libre Comercio?, México, SECOFI, 1991.

_____, Tratado de Libre Comercio: Una visión global, México, Oficina de negociación del TLC, SECOFI, 1991.

Sepúlveda, César, Derecho Internacional, México, Editorial Porrúa, 1988.

Smith, James F., La Ley de Prácticas Comerciales Desleales estadounidense y el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos y la Ley Omnibus de Comercio y Competitividad, México, UNAM, 1988.

Smith, Murray G., Canada, México and the United States: Pursuing Common Multilateral Interests and exploring North Americans Options, mimeo, 1990.

Tamamez Gómez, Ramón, Estructura Económica Internacional, Madrid, Editorial Alianza, 1979.

Tena Ramirez Felipe, Derecho Constitucional Mexicano, México, Editorial Porrúa, 1985.

_____, Derecho Mercantil Mexicano, México, Editorial Porrúa, 1990.

Varios, Constitución Política de los Estados Unidos de México comentada, México, Editorial UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1985.

Varios, Diccionario Jurídico Mexicano, México, Editorial IIJ-UNAM, 1987.

Varios, Gran Diccionario Enciclopédico Ilustrado, México, Editorial Selecciones del Reader's Digest, 1986.

Vázquez Arminio, Fernando, Derecho Mercantil, México, Editorial Porrúa, 1977.

Witker Velázquez, Jorge, Jaramillo, Gerardo, El régimen jurídico del comercio exterior de México. Del GATT al tratado trilateral, México, Editorial UNAM, México, 1991.

Witker V., Jorge, Códigos de Conducta Internacional del GATT suscritos por México, México, Editorial UNAM, 1988.

_____, Curso de Derecho Económico, México, Editorial UNAM, 1989.

_____, El Derecho del Comercio Internacional, Guadalajara, Jalisco, Editado por Universidad de Guadalajara, 1987.

_____, El GATT y sus códigos de conducta. Análisis y descripción de los códigos Antidumping, Valoración Aduanera, Licencia de Importación, Subvenciones y Derechos Compensatorios, Obstáculos Técnicos al Comercio y Compras del Sector Público, México, Editorial GuMa, 1981.

_____, Ponencia: Las prácticas desleales en Estados Unidos, Canadá y México, México, 1991.

Zorrilla Arena, Santiago, Méndez Morales, José S., Diccionario de Economía, México, Ediciones Océano, 1986.

Enciclopedia de México, Editores Mexicanos, México, 1978.

Enciclopedia Economía Planeta, España, Editorial Economía Planeta, 1980.

Código de Comercio.

Constitución Política Mexicana.

Ley Aduanera.

Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Diario Oficial de la Federación del Lunes 13 de Enero de 1986.

Diario Oficial de la Federación del Martes 25 de Noviembre de 1986.

Diario Oficial de la Federación del Jueves 19 de Mayo de 1988.

Diario Oficial de la Federación del Jueves 21 de Noviembre de 1991.

Diario Oficial de la Federación del Domingo 10 de Noviembre de 1991.

INDICE

Introducción	X
------------------------	---

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO GENERAL

1.1. Comercio	2
1.1.1. Concepto gramatical	2
1.1.2. Concepto doctrinal	3
1.1.3. Concepto que se propone	7
1.1.4. Elementos del concepto propuesto	7
1.2. Antecedentes generales del comercio	12
1.2.1. Surgimiento y origen del comercio	12
1.2.2. Evolución	13
1.3. Historia del comercio en México	19
1.3.1. Antes de la conquista	19
1.3.2. Periodo Virreinal	26
1.3.3. De 1821 a 1891	30
1.3.4. Periodo Porfirista	31
1.3.5. Periodo Revolucionario	32
1.3.6. Periodo Contemporáneo	34

1.4. Comercio Internacional	35
1.4.1. Concepto gramatical	35
1.4.2. Concepto doctrinal	35
1.4.3. Concepto que se propone	37
1.4.4. Elementos del concepto que se propone	38
1.5. Antecedentes generales del comercio internacional.	40
1.5.1. Surgimiento y origen del comercio inter- nacional	40
1.5.2. Evolución del comercio internacional	41

CAPITULO II

BLOQUES COMERCIALES EN LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XX

2.1. Integración económica	50
2.1.1. Concepto	50
2.1.2. Funcionamiento	51
2.2. Formas de integración	52
2.2.1. Sistema de preferencias aduaneras	52
2.2.2. Unión aduanera	53
2.2.3. Mercado común	55
2.2.4. Unión económica	56
2.3. Zona de libre comercio	57
2.3.1. Concepto	57
2.3.2. Diferencia entre la zona de libre comercio y las demás formas de integración	58

2.4. Bloques comerciales	60
2.4.1. Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT)	61
2.4.2. Comunidad Económica Europea	65
2.4.3. Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos de América	70
2.4.4. Asociación Latino-Americana de Libre comer- cio (ALALC)	71
2.4.5. Cuenca del Pacífico	73
2.4.6. Otras integraciones	74
2.4.6.1. Mercado Común Centro Americano (MCCA)	74
2.4.6.2. Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA)	74
2.4.6.3. Comunidad Económica de Africa Oriental (CEAOR)	75
2.4.6.4. Comunidad Económica de Africa Occidental (CEAO)	75
2.4.6.5. Unión Aduanera y Económica de Africa Central (UDEAC)	76

CAPITULO III

MEXICO Y EL COMERCIO INTERNACIONAL

3.1. Evolución de la economía en México	78
3.1.1. Economía Cerrada, Economía Liberal y Neo- liberalismo Económico	78

3.1.2. Evolución de la economía en México	79
3.2. Regulación jurídica del comercio internacional en México	89
3.2.1. Constitución Política Mexicana	89
3.2.2. Ley de Comercio Exterior	90
3.2.3. Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional	94
3.2.4. Ley Aduanera	99
3.2.5. Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT)	105
3.2.6. Otras fuentes	108
3.2.7. Constitucionalidad del Tratado de Libre Comercio	112

CAPITULO IV

COMPETENCIA DESLEAL, DUMPING Y OTRAS FIGURAS NEGATIVAS QUE AFECTAN AL COMERCIO INTERNACIONAL

4.1. Competencia desleal	120
4.1.1. Concepto	120
4.2. Dumping	121
4.2.1. Concepto	121
4.2.2. Elementos del dumping	123
4.3. Subvención	124
4.3.1. Concepto	124

4.3.2.	Diferencia entre el dumping y el subsidio	126
4.4.	Obstáculos al comercio	126
4.4.1.	Salvaguardias	127
4.4.2.	Acuerdos de ordenación de mercados	128
4.4.3.	Acuerdos de restricción voluntaria de exportaciones	129
4.4.4.	Obstáculo técnicos al comercio	130
4.5.	Políticas adoptadas para combatir las prácticas desleales al comercio internacional	131
4.5.1.	Ronda Tokio	131
4.5.1.1.	Código Antidumping	133
4.5.1.2.	Código contra subvenciones y derechos compensatorios	138
4.5.1.3.	Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio	143
4.5.2.	Comunidad Económica Europea	146
4.5.3.	Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá	148
4.5.4.	Legislación Mexicana contra prácticas desleales de comercio internacional	150
4.5.5.	Síntesis del procedimiento que rige contra prácticas desleales en Estados Unidos y Canadá	157

4.6. Necesidad de incorporar al Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos-Canadá, disposiciones relativas a prácticas desleales de comercio internacional	159
Conclusiones Generales	163
Bibliografía	168