



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales

Subvenciones y solución de diferencias en torno a prácticas
desleales de comercio internacional en la Organización
Mundial del Comercio

T e s i s

Que para obtener el título de
Licenciada en Relaciones Internacionales

P r e s e n t a

Pamela Anguiano Mejía

Director de Tesis

Dr. José Ignacio Martínez Cortés

Ciudad Universitaria, Ciudad de México, 2018





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.

*A mi familia, por todo el amor y
el apoyo que recibo siempre...*

Índice

	Página
Introducción	5
1. Subvenciones como herramienta de política comercial en el libre comercio	13
1.1.El comercio internacional	13
1.2.Definición de subvención	22
1.3.Formas en que se otorga una subvención	25
1.4.Efectos de las subvenciones	26
1.5.La Organización Mundial de Comercio	30
1.6.El sistema de prácticas desleales de comercio internacional	46
2. Marco legal de subvenciones y solución de diferencias	51
2.1.Marco legal internacional	51
2.1.1. Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias	51
2.1.2. Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de Diferencias	57
2.1.3. Análisis de informes de los programas de subvenciones y cuotas compensatorias presentados en la OMC	68
2.2.Marco legal mexicano	81
2.2.1. Proceso de apertura comercial	81
2.2.2. Ley de Comercio Exterior y Sistema de Defensa Comercial	87
2.2.3. Organismos de apoyo al comercio exterior y promoción de exportaciones	96

3. México: Práctica en materia de subvenciones y solución de diferencias	99
3.1.México en subvenciones y cuotas compensatorias	99
3.2.México en procedimientos de solución de diferencias	101
3.3.México en solución de diferencias que invocan el Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias.	105
3.4.Comunidades Europeas y México. Caso del Aceite de Oliva.	107
3.5.Exámenes de políticas comerciales de México	113
Conclusiones	116
Fuentes de información	121

Introducción

Al final de la Segunda Guerra Mundial los países concluyeron que el comercio internacional podía ser una fuente de paz entre las naciones, por lo que decidieron crear las llamadas organizaciones de Bretton Woods, que incluyen el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la Organización Internacional del Comercio (OIC). Esta última serviría como marco jurídico e institucional para la práctica del comercio internacional. La importancia que adquirió el libre comercio al final de la guerra deriva de las políticas económicas proteccionistas implementadas por los Estados en los años previos al estallido de la Segunda Guerra que propiciaron y aceleraron el conflicto entre Estados. La OIC nunca se creó y en su lugar se estableció un mecanismo menos ambicioso que fue haciéndose poco a poco más robusto hasta alcanzar la forma de lo que hoy conocemos como Organización Mundial del Comercio (OMC). Dicho mecanismo es el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés).

Uno de los principales resultados del establecimiento de la Organización Mundial del Comercio fue la obligatoriedad de la aceptación de todos los acuerdos que hasta entonces habían formado parte del GATT, antes de la OMC, la mayor parte de los acuerdos eran disposiciones a las que los países se podían someter de forma opcional. La aceptación de someterse a todos los acuerdos de la OMC es conocida como el *single undertaking*. Entre los Acuerdos que formaron parte de toda la maquinaria multilateral de la OMC se encuentra el Entendimiento sobre solución de Diferencias, que abarca los otros acuerdos de la OMC, es decir, todos los temas negociados por los Estados sobre comercio internacional, como lo son

la discriminación de precios, las subvenciones, lo referente a agricultura, a salvaguardias y más recientemente incluso a propiedad intelectual.

El tema de subvenciones y cuotas compensatorias es parte fundamental de las disposiciones de la OMC. Lo interesante de las subvenciones es que, como tal, no son una medida prohibida por el marco normativo de la OMC, como sí lo es el dumping; por lo que el análisis de éstas se tiene que hacer con mucho cuidado para evitar limitar la soberanía económica de los Estados y su libertad para establecer políticas comerciales nacionales. La OMC a través de sus normas permite identificar a los Miembros las subvenciones prohibidas y las permitidas con el fin de lograr su objetivo de mantener un comercio internacional libre para el mantenimiento de la paz.

El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SMC) de la OMC incluye una clasificación de las subvenciones con la finalidad de identificar aquéllas que sí constituyen una práctica desleal de comercio internacional y que deben ser corregidas tan pronto como sea posible y cuáles sólo serán objeto de cuotas compensatorias por el país que está siendo afectado por la distorsión de la competencia sin que el país que subvenciona esté incurriendo necesariamente en una práctica desleal. Así, las cuotas compensatorias se vuelven una herramienta para neutralizar el posible daño que la subvención que aplica otro Miembro podría causar en su rama de producción nacional. Las subvenciones y las cuotas compensatorias pueden ser revisadas por el órgano de Solución de Diferencias de la OMC a petición de algún Miembro. Sus resoluciones son publicadas para que todos los Miembros tengan acceso a esa información.

México actualmente es parte de la OMC; aceptó el marco jurídico internacional sobre comercio desde 1986 cuando ingresó formalmente al GATT. Para ser Parte del acuerdo, tuvo que modificar su legislación interna con la finalidad de hacerla corresponder con el sentido de las normas internacionales, ya que en los años previos aplicaba una política de sustitución de importaciones que impedía el libre comercio. A partir de su ingreso al GATT, México comenzó a participar activamente en el comercio internacional, y con el tiempo, su experiencia en dicho ámbito ha aumentado, lo que le permite hacer mejor uso de las herramientas jurídicas que están a su alcance. El país ha participado en solución de diferencias, como demandante, como demandado y como tercero.

Como se muestra en la Figura 1, desde su ingreso a la dinámica del libre comercio, México ha alimentado su legislación sobre comercio exterior de las normas internacionales, que pueden ser de corte multilateral o de corte bilateral; siendo la OMC la fuente principal de legislación multilateral, y los tratados de libre comercio que se han firmado a lo largo de los años, la fuente bilateral.

Figura 1.

Fuentes de la legislación nacional de comercio exterior

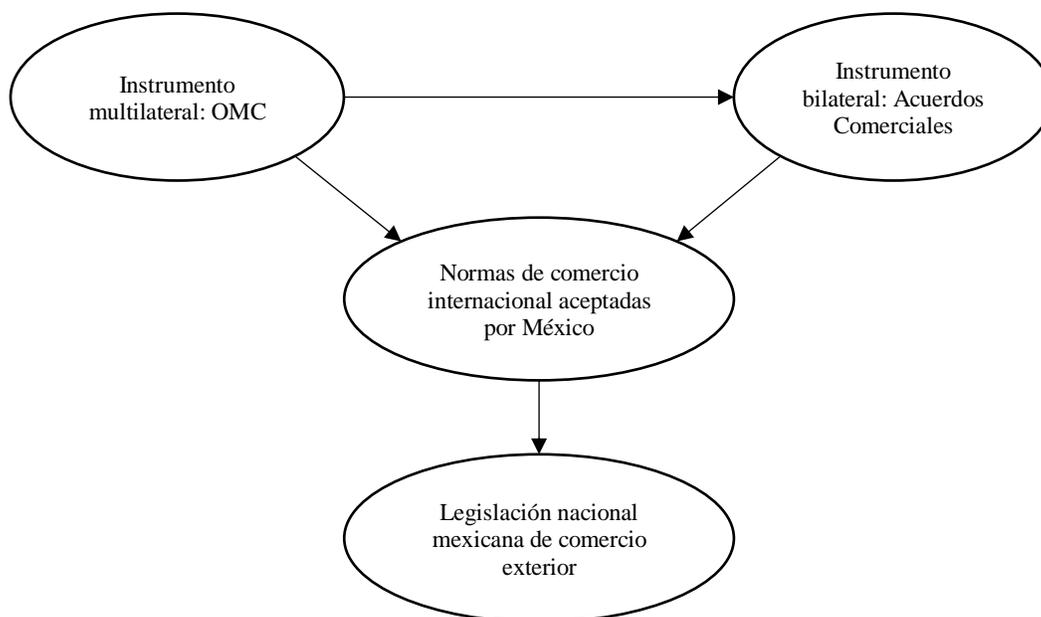


Figura de elaboración propia

Los temas relacionados con el comercio internacional son de grande y creciente importancia dentro del análisis de las Relaciones Internacionales por la configuración del mundo actual y el contexto de globalización en que nos encontramos. El comercio, como lo fue antes, sigue siendo una de las principales formas de interacción entre los Estados y es en consecuencia, una fuente de paz y de conflicto según la forma en que éste se lleve a cabo.

A casi un siglo de iniciada la historia contemporánea, se dio una primera etapa de auge y decadencia del libre comercio, ya en un marco capitalista bien definido por la Primera y la

Segunda Revolución Industrial. La Primera Revolución Industrial revolucionó el transporte marítimo, permitió el auge del ferrocarril y aumentó la producción de bienes. La Segunda Revolución Industrial continuó los cambios en la producción mediante el uso de la electricidad y del petróleo. Ambas revoluciones industriales promovieron el comercio internacional y en 1860 Gran Bretaña y Francia firmaron el primer Tratado de Libre Comercio: el Tratado Cobden-Chevalier. Durante al menos los treinta años que siguieron a dicho acuerdo, en Europa se firmaron más de 50 Tratados de este tipo.

Así, mientras que las revoluciones industriales aportaron importantes modificaciones a la producción y al transporte provocando el auge de los intercambios comerciales; en 1873 por el aumento de la producción agrícola estadounidense, los precios internacionales de dichos productos bajaron y provocaron la Gran Depresión Europea. A partir de esa crisis (1873-1896), los acuerdos comerciales y la certidumbre respecto al comercio internacional se volvieron inestables. Desde entonces y hasta antes de la Primera Guerra Mundial se dieron intentos de cooperación internacional para el mantenimiento de la estabilidad económica internacional, prueba de ello fue el patrón oro.

Ya iniciada la Primera Guerra Mundial, los protagonistas de las relaciones comerciales fueron los gobiernos que debían coordinar sus esfuerzos de guerra en todos los aspectos, incluyendo el económico y, específicamente, el comercial. Durante la guerra se dieron bloqueos marítimos que dificultaron el comercio marítimo y se tendió al aumento de aranceles. Al final de la guerra, Woodrow Wilson, en su famoso discurso¹ considera como principios generales para un mundo en paz, entre otros, la libertad de navegación y el libre comercio.

El periodo entreguerras fue un tiempo complicado, las políticas arancelarias mundiales no estaban coordinadas, entre los países existía desconfianza por la incertidumbre sobre políticas monetarias y sobre las decisiones políticas en general. Como consecuencia, se incrementaron los aranceles y las restricciones al comercio, por ejemplo, Estados Unidos con la aprobación

¹ Discurso pronunciado el 8 de enero de 1918 por el entonces Presidente de Estados Unidos en el que presenta al Congreso de ese país un nuevo programa para la paz internacional que consta de 14 puntos.

de su Ley Arancelaria Smoot-Hawley² provocó mayor desconfianza en el mundo y un aumento generalizado de aranceles. La recuperación económica y la paz todavía no parecían rasgos del futuro próximo.

En 1934, Estados Unidos impulsó su Ley de Acuerdo Comerciales Recíprocos, que se basaría en el principio de la Nación Más Favorecida (NMF), el esfuerzo ya no fue suficiente para remediar la tensión entre naciones. Fue al término de la Segunda Guerra Mundial cuando se generalizó la idea de que era necesaria la existencia de una organización internacional cuyo tema fundamental fuera el comercio, ya que las reglas proteccionistas que los países establecieron años antes del inicio de la guerra habían agudizado los conflictos políticos. Así, la nueva tendencia de libre mercado significaría también un medio para mantener la paz.

Ahora bien, el comercio internacional, aun siendo un escenario de negociaciones y acuerdos, es decir, un marco para la comunicación entre naciones para temas comerciales, no es un ámbito libre de conflictos. La situación fue prevista por los países fundadores del GATT que implementaron un procedimiento de solución de diferencias como una herramienta clara y cierta para los países que habían decidido aceptar las reglas y normas de la organización internacional, aunque, es importante mencionar, el procedimiento del GATT era menos sofisticado que el procedimiento de la actual OMC. Así, el procedimiento de solución de diferencias es la forma pacífica que encontraron los Estados para resolver los conflictos que se presentan en un tema que parece ser históricamente conflictivo.

Aunque las reglas del comercio internacional están contenidas en los Acuerdos de la OMC, lo cierto es que muchas veces, éstas están redactadas de forma general, por lo que dejan un amplio margen de interpretación. Es en este punto, cuando la labor del Órgano de Solución de Diferencias, a través de los Grupos especiales en primera instancia, y del órgano de Apelación en segunda, toma un papel protagónico, pues tiene el deber de analizar el caso específico que se somete a revisión por los países y de aplicar adecuadamente las reglas y normas que los involucrados en la diferencia piden examinar. Este análisis es sumamente rico por el alto grado de detalle y especificidad que alcanza. Cabe mencionar que los grupos

² En 1930 se promulgó la Ley Arancelaria Smoot-Hawley, por la que, en términos generales, el promedio de aranceles ad valorem fue de 25.9% a 50% durante su periodo de vigencia.

especiales revisan las normas que los países enlistan por considerar que están siendo violadas en las acciones u omisiones de otros países.

Varias son las críticas que se hacen a la OMC, a sus reglas y a sus procedimientos, la solución de diferencias no es un tema exento de críticas. Se dice que los procedimientos de solución de diferencias son injustos desde varias perspectivas: desde el lado económico porque no todos los países pueden sostener una diferencia que será costosa y que no se tiene la garantía la de ganar. Desde la perspectiva política pueden ser injustos porque, usando dos países de ejemplo, donde el país B encuentra que su socio, el país A, implementó alguna mala práctica de comercio internacional; pero el país A es fuerte económicamente y es el socio comercial principal del país B, cuya estabilidad interna depende, entre otros factores, de la sana relación con el país A; difícilmente el país B arriesgará su buena relación política con el país A iniciando un procedimiento de solución de diferencias. Ligado a los dos casos anteriores, también podrían resultar injustos por la falta que enfrentan algunos países de recursos humanos con la experiencia suficiente para dar seguimiento al procedimiento.

Para México, como país en desarrollo con una experiencia en la OMC de casi treinta años, es relevante la revisión del tema de subvenciones y de solución de diferencias por la creciente participación que ha tenido en el comercio internacional desde el cambio de modelo de desarrollo: Participar en un escenario de libre comercio no significa que no existan reglas; pero para defender oportunamente los intereses nacionales es necesario conocer la legislación internacional, adaptar la legislación nacional y entender correctamente ambos mecanismos para hacer frente a países que tienen una experiencia de defensa jurídica comercial mayor. Los principales socios comerciales de México son potencias comerciales internacionales, por lo que en poder económico y en experiencia comercial en varios casos, superan a México. Si bien es cierto que hay países con mucho menos tiempo que México de haber adoptado políticas de libre comercio, también hay otros con larga tradición, por lo que revisar la actuación de México en dicho tema es fundamental para decisiones futuras considerando los compromisos internacionales que el país sigue adquiriendo.

En este trabajo se busca conocer cuál es el origen del régimen de comercio internacional; en qué consisten las subvenciones, las cuotas compensatorias y el procedimiento de solución de

diferencias y cómo es que los países han hecho uso de las herramientas que brinda la OMC, y; de qué forma México se ha adaptado y ha participado como Miembro de la OMC.

El objetivo central de esta investigación es revisar el sistema multilateral de comercio respecto a subvenciones y a solución de diferencias en torno a éstas. Para ello, también se busca explicar el tema de las subvenciones como práctica desleal principalmente pero también como parte de una política comercial estratégica, es decir, ya como herramienta para el crecimiento o bien, como obstáculo al libre mercado y práctica contraria a las disposiciones de la OMC. Se va a realizar un recuento histórico de la formación del sistema multilateral de comercio para comprender la importancia de los Acuerdos que se desprenden de la OMC. Finalmente, va a hacer una revisión de la participación de México en el marco de la OMC en torno a subvenciones.

La hipótesis fundamental de esta investigación es que la OMC se ha consolidado como un foro internacional capaz de revisar y solucionar las controversias que surgen entre los países, incluyendo aquellos de gran sensibilidad como lo son las subvenciones y que debido a su proceso de formación ha reunido en torno a un mismo acuerdo a los países que participan del comercio internacional. Así, la OMC ha brindado certidumbre respecto a las prácticas comerciales internacionales, dicha certidumbre proviene de la voluntad de los Miembros de hacer funcionar la organización y sus reglas; si en adelante, los Miembros no cumplieran sus compromisos respecto a normas de comercio internacional en general, y específicamente, los relacionados con el Acuerdo de Solución de Diferencias, la OMC perdería vigencia. México, por su parte, como Miembro de la OMC, ha hecho uso de las herramientas que le otorga la organización en materia de solución de diferencias por prácticas desleales.

Esta investigación consta de tres capítulos, el primer capítulo se trata de las subvenciones como una herramienta de la política comercial estratégica, para ello, primero se hace una breve revisión de la evolución del comercio internacional, después se define la política comercial estratégica. Teniendo como marco lo anterior, se definen las subvenciones, se revisa las formas en que pueden otorgarse y los efectos que tienen. Finalmente, como contexto del comercio en el mundo actual, se trata el tema de la OMC y de las prácticas desleales de comercio.

En el segundo capítulo se revisa el marco legal de las subvenciones y de la solución de diferencias de la OMC. El capítulo se divide en dos partes, la primera trata del marco legal internacional: Del Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias, del Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de Diferencias, y se hace un análisis de los informes de los programas de subvenciones y de cuotas compensatorias que cada Miembro presenta a la OMC.

El tercer capítulo hace referencia a México, a la actuación que ha tenido en la OMC en materia de subvenciones y de solución de diferencias. Se revisan los informes que la Secretaría de Economía presenta a la OMC, las veces que el país ha participado en procedimientos de solución de diferencias de manera general, y en procesos de solución de diferencias sobre subvenciones en particular. En la cuarta parte del capítulo se hace un recuento de la diferencia que tuvo México con la Unión Europea respecto al aceite de oliva, con la finalidad de mostrar el funcionamiento del proceso interno y externo de solución de diferencias. Finalmente, se hace un breve recuento de las evaluaciones que la OMC ha hecho a las políticas comerciales de México como un ejercicio para ejemplificar los temas tratados en los dos capítulos previos.

Capítulo 1. Subvenciones como herramienta de política comercial en el libre comercio

1.1. El comercio internacional

Los intercambios comerciales han acompañado al hombre a lo largo de la historia, primero de forma muy simple a través del trueque y después del S. VII a. de C. a través del uso de moneda. El comercio ha sido un aspecto decisivo en el rumbo de la evolución histórica: las rutas comerciales de la antigüedad “nos hacen pensar en la inmensa contribución que el comercio entre regiones apartadas ha hecho a la configuración de la historia del mundo y a la difusión de culturas y modos de vida.”³ La actividad comercial se desarrolló, y contribuyó a desarrollar, varias de las regiones más importantes del viejo mundo:

En cuanto a los orígenes del comercio sólo puede afirmarse con certeza que existían relaciones comerciales entre las diferentes regiones del Cercano Oriente. Pero el comercio propiamente dicho nació en el Mediterráneo, en los profundos valles del Nilo, del Jordán y del Éufrates y en las costas del mar Rojo, del mar Muerto y del golfo Pérsico. Era pues toda una región en la que se desarrollaban Egipto, Arabia, Palestina, Siria, Mesopotamia y Siria, constituyendo en cierto modo una unidad geopolítica y física que iba a influir en el destino de sus habitantes.⁴

³ s/a. *En este número* [introducción]. En El Correo de la Unesco. Junio de 1984, año XXXVII, número 6, España, p. 3, [en línea], disponible en <http://unesdoc.unesco.org/images/0007/000746/074681SO.pdf>. Consulta: enero 2016.

⁴ A. J. Barbosa Lima Sobrihno. *Del trueque a las transnacionales, La gran Aventura del comercio mundial*. En El Correo de la Unesco. Junio de 1984, año XXXVII, número 6, España, p. 4, [en línea], disponible en <http://unesdoc.unesco.org/images/0007/000746/074681SO.pdf>. Consulta: enero 2016.

Tras la decadencia de Roma y durante el auge del feudalismo, las relaciones comerciales no tuvieron la misma importancia que en los siglos anteriores; disminuyó el tráfico marítimo y el comercio internacional. Los productos que se comerciaban eran sólo de lujo, como la pimienta, la canela y las piedras preciosas. El descubrimiento de América reavivó el comercio internacional pues se obtuvieron metales para acuñar monedas; esto, sumado a los descubrimientos geográficos, la colonización europea en Asia, África y América, la revolución industrial, la revolución religiosa y el auge del pensamiento liberal provocó el incremento de la actividad comercial en todos los continentes.

En los siglos XV y XVI, las mejoras tecnológicas para la navegación aumentaron los volúmenes comerciales, y para el siglo XVII las rutas comerciales y los productos de intercambio estaban ya definidos. El comercio siguió creciendo y en el siglo XVIII. “aunque el comercio internacional se mantenía en expansión, constituyó solo una parte de la actividad económica del Estado, sin embargo, sí fue una fuente importante de conflicto, competencia y guerra.”⁵

El comercio adquiría importancia para el crecimiento y la estabilidad de los gobiernos, se convertía también en un motivo de guerra y en un blanco de ataque en guerras sin motivo comercial. “Al tiempo que los reinos de Europa se fueron involucrando más en el comercio, también se volvieron más vulnerables a su interrupción en tiempos de guerra y de paz.”⁶ La relación tan cercana del comercio y la guerra puede entenderse a través de la teoría mercantilista que predominaba en la época. La liberalización comercial es una característica fundamental del proceso de globalización actual. La liberalización comercial se fundamenta en la teoría de las ventajas comparativas, pues se asume que los países deben producir aquello en lo que presenten una ventaja comparativa, ya sea absoluta o relativa, para lograr mayor eficiencia en la producción. Las distorsiones al mercado son, desde esa perspectiva, generadoras de costos extras que, eventualmente, perjudican a las economías. El mercado se define como “[...] el mecanismo de coordinación donde las fuerzas de oferta y demanda en

⁵ Kalevi J. Holsti. *Taming the Sovereigns. Institutional Change in International Politics*, Reino Unido, Cambridge University, 2004, p. 211. (Traducción propia).

⁶ Kalevi J. Holsti. *Op. Cit.* p. 214 (Traducción propia).

una economía determinan los precios, outputs y métodos de producción a través del ajuste automático de los movimientos de los precios.”⁷

Fue en 1776 cuando Adam Smith comenzó a tratar de las ventajas naturales en la producción, así, dado el ejemplo de ventaja en la producción por el tipo de clima de la lana inglesa y el vino italiano, concluía que los consumidores se veían beneficiados por el libre mercado al poder adquirir lana y vino a menores costos que los que se fijarían si las naciones cerraran sus fronteras a ciertos productos y negaran los beneficios de la especialización. A esta teoría se le conoce como de ventaja comparativa absoluta.

En la segunda década del Siglo XIX, David Ricardo propuso la teoría de la ventaja comparativa relativa, por la que la comparación no se hace entre países sino entre productos diferentes dentro de cada país. Así, todos los países, por adversas que sean sus condiciones, tienen algún producto que presenta condiciones más eficientes frente a otros⁸. Los beneficios derivados de las ventajas comparativas se conocen como ganancias estáticas del comercio, que son las que resultan de los costos menores de las mercancías para los consumidores y del incremento de la eficiencia de la producción para los productores. También existen ganancias dinámicas del mercado, que resultan del incremento de la competencia: ahorro, inversión, innovación, productividad, riqueza, entre otras.

Se ha planteado que el libre comercio es una de las fuentes de crecimiento económico y de bienestar general, en este sentido, existe una perspectiva liberal intervencionista, según la cual los países en vías de desarrollo deben primero alcanzar cierto nivel de crecimiento y desarrollo antes de abrirse al comercio internacional para que no le resulte perjudicial. Los críticos de la idea de que el libre comercio por sí sólo se traduce en desarrollo argumentan que “el libre comercio no necesariamente promueve el crecimiento económico o el desarrollo [...] [pero que es posible que] tenga otros beneficios no económicos, como la seguridad u otras consideraciones políticas que justifiquen la disminución de las barreras de

⁷ Robert Boyer and Daniel Drache, *States Against Markets. The limits of Globalization*, Gran Bretaña, Routledge, 1996, p.3.

⁸ En 1954 Wassily Leontief, premio Nobel de economía, formuló la paradoja de Leontief, que demuestra que una ventaja comparativa puede estar dada no sólo por factores económicos, sino también por aspectos tales como la tecnología, la cultura o las políticas gubernamentales.

intercambio.”⁹ La crítica se extiende hasta la OMC, pues es la impulsora de la liberalización comercial y resguarda, tanto en su antecesor el GATT como en el Acta de Marrakech, la supuesta relación proporcional entre libre comercio y desarrollo.

El régimen de comercio internacional actual se basa en el libre comercio. Según Stiglitz, se puede entender el libre comercio como “el régimen de comercio que emerge cuando se eliminan todos los subsidios y las restricciones comerciales.”¹⁰ Sin embargo, no se ha llegado a un punto de absoluta liberalización comercial y esto se debe a que, por un lado, los gobiernos fomentan su producción para el comercio exterior por los beneficios que éste trae al interior; por otro, a que dadas las condiciones de fallas de mercado, el Estado ha tenido que seguir interviniendo en los intercambios comerciales. Las fallas de mercado se refieren a todas las posibilidades que impidan “[...] que los recursos sean transferidos tan rápido como debieran hacia los sectores que producen elevados beneficios [...]”¹¹ Los ejemplos que refiere Krugman consideran que, en un contexto de falla de mercado, el mercado de trabajo no se vacía y en el ámbito financiero, los recursos no son asignados eficientemente.

Si se presentan dichas fallas, ya sean internas o externas, según los economistas liberales, el Estado interviene para corregirlas, si son internas, eliminando lo que provoca la distorsión y si son externas, imponiendo aranceles o cuotas compensatorias o antidumping.

Cuando hay distorsiones o fallas de mercado, la economía no está operando eficientemente. Los economistas dirían que se tiene un subóptimo o un equilibrio de la segunda mejor opción. En esta situación, la teoría de la segunda mejor opción [second best] enseña que una intervención gubernamental apropiada para corregir la falla o la distorsión del mercado mejorará la eficiencia. La dificultad consiste en determinar la manera apropiada de intervención gubernamental en cada situación.¹²

A pesar de que la institución del comercio ha evolucionado, se ha desarrollado y ahora cuenta con normas y acuerdos, éste no está libre de conflictos, de hecho, por las características de

⁹ Joel R. Paul. *¿Es realmente libre el libre comercio?; estudio preliminar Helena Alviar García*. Bogotá. Siglo del hombre editores; Universidad de los Andes-Facultad de Derecho; Pontificia Universidad Javeriana-Instituto Pensar, 2006. p. 52.

¹⁰ Joseph E. Stiglitz. *Making Globalization Work*, Estados Unidos, W. W. Norton & Company, 2006, p. 73.

¹¹ Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld y Marc J. Melitz. *Economía internacional. Teoría y política*, España, Pearson educación, 9ª edición, 2012, p. 230.

¹² Joel R. Paul. *Op. cit.* p. 123.

las sociedades actuales, los temas económicos y de intercambios se han convertido en factores fundamentales para el análisis de la política internacional: “La política mundial contemporánea es asunto de riqueza y pobreza, vida y muerte [...]”¹³, así como de cooperación. Los intercambios comerciales tienen un impacto importante en las sociedades debido a los efectos que puede tener en diversos los ámbitos: marcos jurídicos nacionales, medio ambiente, inversión, indicadores económicos,¹⁴ por mencionar algunos; es por eso que tiene la atención los gobiernos nacionales y es la causa de la existencia de la Organización Mundial del Comercio y de numerosos acuerdos internacionales.

En el marco de la política económica, los gobiernos utilizan diferentes herramientas para conseguir los objetivos que plantearon, algunas de ellas son la política monetaria, la política fiscal, los instrumentos de tipo de cambio, los instrumentos comerciales, cambios institucionales como reformas y nacionalizaciones o privatizaciones, el manejo del presupuesto y de inversión extranjera directa (IED), por mencionar algunas.¹⁵ Cada uno de esos instrumentos tiene efectos en diferentes direcciones y son interdependientes, por lo que el análisis para elegir entre uno u otro requiere de un arduo trabajo para prever las consecuencias que traerán.

Los gobiernos de cada Estado tienen la facultad de formular políticas económicas nacionales para el logro de sus objetivos. Para formularlas, deben considerar las relaciones sociales de producción y la forma en que se ejerce el poder en su territorio,¹⁶ es decir, deben conjuntar los aspectos económicos y los aspectos políticos. Los gobiernos también tienen la facultad y la responsabilidad de elegir los instrumentos que utilizarán. Los límites de la acción del Estado en este ámbito se encuentran en la legislación nacional de cada uno de ellos y también en todos los instrumentos internacionales a los que se compromete.

¹³ Robert O. Keohane. Instituciones internacionales: Dos enfoques, en Interdependencia, cooperación y globalismo. Ensayos escogidos de Robert O. Keohane. México, CIDE, 2009, p. 219.

¹⁴ Recuérdese que uno de los componentes para estimar el Producto Interno Bruto (PIB) de un país es el de las exportaciones netas.

¹⁵ Cfr. Carlos Gómez Chiñas. *La política económica en la globalización*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, 2010.

¹⁶ Cfr. Samuel Lichtensztein, et al. *Lecturas de Política Económica*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1982, p. XX.

Considerando la influencia de los grupos de interés y del papel del Estado, las políticas económicas pueden ser, de forma general, tendientes al proteccionismo o a la liberalización: al proteccionismo, si algunos grupos demandan barreras comerciales para fortalecerse, o a la liberalización si se buscan economías abiertas con una gran variedad de oferta. Dado que el tipo de política comercial que se implementa en los Estados afecta y es afectada por el contexto internacional, ésta también es usada como un instrumento de política exterior.

Los flujos de comercio internacional son sensibles a diferentes aspectos del contexto en el que se dan: “Los factores tecnológicos, económicos e incluso políticos están siempre presentes en la explicación del crecimiento del comercio internacional, aunque de diferente manera en cada período [...]”¹⁷ Prueba de ello es el debate entre libre comercio y proteccionismo, posiciones sobre las que oscila el comportamiento de los Estados a lo largo del tiempo, así, al término de la Segunda Guerra Mundial el debate era intenso, aunque el libre comercio terminó por convencer a la mayoría de gobiernos y de sociedades ya no sólo de Occidente.

Actualmente, por la lenta recuperación de la crisis económica de 2007, la agudización de problemas sociales, el creciente poder de las grandes empresas, el uso de redes y la inmediatez de transmisión de la información, y la tímida actuación de los gobiernos frente a todas las demandas de las sociedades, por mencionar algunas causas, ha tomado fuerza un discurso proteccionista, que no se limita al comercio y, que parece poner en riesgo el esfuerzo para la cooperación comercial que los países iniciaron a mediados del siglo pasado a través de la OMC y de acuerdos bilaterales: Cerrar las fronteras nacionales a lo extranjero se percibe como una medida de protección frente a todos los grandes problemas que el mundo enfrenta.

En la dinámica del mundo actual, uno de los principales objetivos de los países en materia comercial es aumentar el volumen de sus exportaciones, con todos los beneficios que eso puede traer consigo, como lo son el aumento de la inversión, de la producción interna, del empleo y el comportamiento sano de indicadores de tanta relevancia como lo es el Producto Interno Bruto (PIB) de un país. Una de las formas de fomentar el comercio exterior es que

¹⁷ Joaquín Turmo Garuz. *La política comercial y el comercio internacional. El bilateralismo, el multilateralismo y el sistema GATT-OMC en perspectiva histórica*, en Boletín Económico de ICE N° 2880 del 5 al 18 de junio de 2006, España, [en línea], disponible en http://www.revistasice.info/cache/pdf/BICE_2880_41-56__B7B0CCAF7C4818FC760D66E5D1C469.pdf. Consulta: enero 2016.

los gobiernos destinen una parte de sus presupuestos para el fomento de algunas actividades productivas, ejemplos comunes son las actividades agrícolas, ganaderas, pesqueras; industriales, como lo son el sector del acero, aeronáutico, automotriz, por mencionar algunos; y recientemente en actividades relacionadas con la tecnología e investigación.

Desde una perspectiva de economía nacional, bajo la premisa de existencia de externalidades y de disfunciones en los mercados, se da la participación del Estado en el ámbito económico para la creación de redes de carácter gubernamental y empresarial para lograr el aumento de la productividad y de la competitividad. La dirección de dicha participación se conoce como política industrial, que es el conjunto de “medidas que apuntan a modificar de manera coordinada la estructura industrial por sectores [...], [a] incidir coordinadamente en la estructura industrial a nivel regional y fomentar la competitividad de la industria [...]”¹⁸ La política industrial se relaciona con la política comercial, pero no se limita a ella.

Teniendo una política industrial definida, los países pueden obtener beneficios de la globalización, dentro de las políticas que conforman la política industrial se encuentran:¹⁹

- a) Política de promoción de exportaciones.
- b) Políticas agrarias.
- c) Políticas para establecer infraestructura.
- d) Políticas de inversión.
- e) Políticas de propiedad intelectual.
- f) Políticas de cooperación industrial en Acuerdos de Libre Comercio.

Ahora bien, por la existencia de externalidades y disfunciones en el funcionamiento de los mercados, los gobiernos de los países pueden decidir apoyar a alguna de sus industrias nacionales, ya sea para neutralizar una ventaja otorgada por un gobierno extranjero a su industria nacional, o para crear una ventaja. En el marco de una política comercial estratégica, las subvenciones se otorgan inicialmente para crear ventajas en la industria nacional frente a sus competidoras extranjeras. Sin embargo, éstas pueden afectar la rama de producción

¹⁸ Jörg Meyer-Stamer con traducción de Joachim Göske. Política Industrial, [en línea], disponible en <http://www.meyer-stamer.de/1996/indupol-sp.pdf>.

¹⁹ Murray Gibbs, Política Comercial, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, Naciones Unidas, 2007, p. 22.

nacional de otro país cuando éste importa bienes subvencionados que también se producen en su interior, o; pueden tener efectos en un tercer país si compiten productos subvencionados y no subvencionados su mercado nacional. Las subvenciones pueden beneficiar a los consumidores del producto del país que otorga la subvención si la producción compite con importaciones, porque los precios pueden tender a reducirse. El riesgo de las políticas comerciales estratégicas es que estas reciban grandes cantidades de recursos y que no logren efficientar su producción y administración.

Según el Informe sobre el Comercio Mundial de 2006 de la OMC,²⁰ las subvenciones también pueden otorgarse para:

- a) Subvenciones para el desarrollo;
- b) Apoyo a la producción de bienes de conocimiento;
- c) Protección del medio ambiente;
- d) Seguridad;
- e) Cultura;

Es conveniente recordar que, las políticas comerciales se diseñan en un marco de compromisos comerciales internacionales, tanto multilaterales, como son los compromisos dentro de la OMC, como bilaterales, adquiridos a través de tratados comerciales: acuerdos de libre comercio, principalmente. La política comercial se define como “el manejo del conjunto de instrumentos al alcance del Estado para mantener, alterar o modificar sustantivamente las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo [...]”²¹ De forma más amplia se puede entender como “[...]el conjunto de medidas gubernamentales que afecta la dirección y el volumen del comercio internacional con el fin de reasignar el consumo y la producción, captar recursos para el erario público, y/o influir en los resultados de la balanza de pagos de un país.”²²

²⁰ s/a, Informe sobre el Comercio Mundial 2006. Análisis de los vínculos entre las subvenciones, el comercio y la OMC, Suiza, OMC, 2006, p. XXVI, [en línea], disponible en: https://www.wto.org/spanish/res_s/...s/.../world_trade_report06_s.pdf. Consulta: octubre de 2015.

²¹ s/a, Derecho del comercio exterior, P.14 <http://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/6/2951/4.pdf>

²² Manuel Cavazos Lerma, en Carlos Gómez Chiñas. *La política económica en la globalización*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, 2010, p. 110.

La política comercial se encarga entonces de las medidas necesarias que han de tomarse para que las importaciones y exportaciones de un país se comporten de la manera esperada para lograr, por ejemplo, la estabilización de precios. Otros ejemplos de objetivos de la política comercial son: “a) promover la adquisición de nuevas ventajas comparativas, b) proteger a la industria nacional del comercio desleal y de aumentos repentinos de las importaciones que pueden causar daño a industrias nacionales y c) proteger a la economía de shocks internos.”²³

Dentro de las políticas comerciales de los países, se pueden diseñar políticas de promoción que sirven “[...] para reducir la vulnerabilidad del sector exportador ante la volatilidad o los desajustes cambiarios, [para crear] una estructura de protección adecuada a productores y consumidores, y [para implementar] un sistema de incentivos no distorsionantes [...]”²⁴ Ahora bien, se entiende por instrumentos distorsionantes de la producción y el comercio “[...] las restricciones a la importación, los subsidios a la exportación [...] los subsidios a la producción interna [...]”²⁵ y las licencias de importación.²⁶ Se puede considerar que uno de los grandes retos del Estado en nuestros tiempos es la administración de la política comercial y de formación de mercados nacionales, que depende de la existencia de adecuadas “[...] instituciones regulatorias, leyes antitrust y su aplicación, procedimientos y prácticas de relaciones industriales[...]”²⁷, entre otras.

Los subsidios que otorga un Estado pueden producir una distorsión en los mercados, aun así, no todos son prohibidos; bajo ciertas condiciones los gobiernos pueden apoyar a una industria nacional o a un sector de ella a través de las subvenciones o subsidios. El objetivo general de los subsidios es crear una ventaja para un competidor que sin la ayuda gubernamental no tendría. El instrumento internacional por el que se rigen las subvenciones es el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, que regula y clasifica las subvenciones y permite

²³ Manuel Agosin, en Carlos Gómez Chiñas. *La política económica en la globalización*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, 2010, p. 110.

²⁴ Carlos Gómez Chiñas. *Op. Cit.*, p. 121.

²⁵ Cfr. Kim Anderson. *The Political Economy of Agricultural Price Distortions*, Estados Unidos, Cambridge University Press, 2010.

²⁶ Las licencias de importación son consideradas como una de las peores formas de protección por el hecho de que además de provocar distorsiones en el mercado, fomenta actos de corrupción.

²⁷ Robert Boyer and Daniel Drache, *Op. Cit.*, p. 35.

a los países defenderse de los efectos que éstas pueden tener en sus economías mediante las cuotas compensatorias.

Es a través de la política comercial que los Estados, aun en el contexto de liberalización comercial actual, siguen defendiéndose en la competencia por los mercados, ya sea a través de aranceles y cuotas o mediante el apoyo a algún sector económico nacional. La falta una política comercial significaría; además del desamparo en los mercados internacionales, que siempre presentan distorsiones; el abandono de un aspecto fundamental para la seguridad²⁸ de un país.

Los gobiernos de los países deben revisar con frecuencia sus políticas comerciales en el sentido más amplio, entendidas como todos los asuntos de comercio para tener una definición clara de intereses y objetivos en este ámbito. Según algunos autores, la definición de una política comercial y la formación de mercados nacionales son dos grandes retos del Estado.²⁹ Dichos retos se logran mediante el establecimiento de las instituciones adecuadas, con procedimientos y relaciones industriales transparentes.

1.2. Definición de subvención

Es difícil adoptar sólo una definición de subvenciones porque al comparar varios contenidos del concepto se tiene el problema, ya sea de generalizar demasiado, hasta no poder definir correctamente el concepto o, de tomar el otro extremo de ofrecer una definición muy estrecha. Dicha dificultad de definir el concepto se debe a la variedad de formas, objetivos y beneficiarios que las subvenciones pueden tener, por lo que al definir las mediante la numeración de esos aspectos se pueden olvidar algunos provocando que la definición sea incompleta. A continuación, se presentan diferentes acercamientos al concepto de

²⁸ Entiéndase el concepto de seguridad en un sentido amplio, ya no sólo en términos de paz y guerra, sino en el que se incluye la seguridad económica, sanitaria, alimentaria, ambiental, política, comunitaria y personal. Cfr. Barry Buzán, *People, States and Fear. The National Security Problem in International Relations*, Gran Bretaña, Wheatsheaf Books LTD, 1983, 262 pp.

²⁹ Cfr. Robert Boyer and Daniel Drache. *States Against Markets. The limits of Globalization*, Gran Bretaña, Routledge, 1996, p. 35.

subvenciones para mostrar la variedad de definiciones o descripciones. Cabe mencionar que subvención y subsidio son tratados como sinónimos.

En su Informe sobre Comercio Mundial de 2006, la OMC define subvención como “[...] cualquier intervención gubernamental que afecte a los precios relativos [...]”³⁰ de la producción. Posteriormente, agrega que una subvención se puede presentar bajo cualquier programa público que beneficie de alguna forma a participantes del sector privado y que produzca cambios en las condiciones de mercado, ya sea arreglando algunas fallas o creando ventajas competitivas artificiales. Además, se incluye la característica de la no correspondencia, es decir, que el subsidio implica una transferencia que no recibirá contribución equivalente.

La OMC, en su glosario de términos, explica sobre las subvenciones que: “Hay dos tipos generales de subvenciones: las subvenciones a la exportación y las subvenciones internas. Las primeras constituyen un beneficio conferido a una empresa por el gobierno que está supeditado a las exportaciones. Las segundas constituyen un beneficio que no está directamente vinculado a las exportaciones.”³¹ Desde esa clasificación, se entiende pues que las subvenciones, independientemente de si son a la exportación o internas, son un beneficio conferido a una empresa por el gobierno.

La característica de ser transferencias no correspondidas puede ser matizada según la forma que adopte la subvención; por ejemplo, en el caso de los préstamos con intereses menores a los que se cobrarían en condiciones de mercado, el Estado recibe la totalidad del préstamo e incluso algún porcentaje de ganancias por los intereses generados, en este caso, la utilidad de la subvención para quien la recibe se encuentra en el pago menor de intereses que le exige el Estado.

La Real Academia Española define al subsidio con dos acepciones: a) como prestación pública asistencial de carácter económico y de duración determinada, o; b) como una

³⁰ s/a, Informe sobre el Comercio Mundial 2006. Análisis de los vínculos entre las subvenciones, el comercio y la OMC, Suiza, OMC, 2006, p. XXVI, [en línea], disponible en: https://www.wto.org/spanish/res_s/...s/.../world_trade_report06_s.pdf. Consulta: octubre de 2015.

³¹ Glosario de términos: *Subvención*, Organización Mundial del Comercio, [en línea], disponible en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/glossary_s.htm. Consulta enero de 2016.

contribución impuesta al comercio y a la industria.³² Siguiendo con la consulta de diccionarios, el Oxford Advanced Learner's Dictionary, define el subsidio como “*a sum of money granted by the government or a public body to assist an industry or bussiness so that the price of a commodity or service may remain low or competitive.*”³³

Los subsidios también se han entendido como “[...] socorro, ayuda o auxilio extraordinario de carácter económico o como la ayuda financiera o de otro género que se da, sin compensación equivalente, por gobiernos y dependencias gubernamentales u otros organismos de carácter público, con el objeto de promover o proteger el desarrollo de las empresas privadas en la industria, en el comercio o en la agricultura”.³⁴

En la Enciclopedia de la Política de Rodrigo Borja, ex Presidente de Ecuador, un subsidio es “la entrega por el Estado [...] de una ventaja medible en dinero a favor de una empresa o entidad pública o privada a fin de coadyuvar para el financiamiento de su actividad, bien sea la fabricación de bienes o la prestación de servicios.”³⁵

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, considera que existe una subvención³⁶ cuando se cumplen tres características:³⁷

- a) Un programa de gobierno, que
- b) Favorece a ciertas empresas frente a otras, es decir, que afecta o distorsiona la competencia,³⁸ y que;

³² Cfr. Diccionario de la Real Academia Española, *Subsidio*, [en línea], disponible en: <http://buscon.rae.es/drae/srv/search?id=y8z9tHpuZDXX2jitDek0>. Consulta: enero de 2016.

³³ Oxford Dictionary, *subsidy*, [en línea], disponible en: http://www.oxforddictionaries.com/es/definicion/ingles_americano/subsidy. Consulta: enero de 2016.

³⁴ Sara Cuevas Villalobos. *Subsidios ¿freno o estímulo?*, Revista mexicana de derecho, núm. 2, México, 2001, [en línea], disponible en: <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/mexder/cont/2/cnt/cnt12.pdf>. Consulta: enero de 2016.

³⁵ Rodrigo Borja. *Enciclopedia de la Política*. Conceptos: Subsidio, [en línea], disponible en: <http://www.encyclopediadelapolitica.org/Default.aspx?i=&por=s&idind=1425&termino>. Consulta: diciembre de 2015.

³⁶ La OCDE trata como sinónimos las palabras subsidio, asistencia, ayuda y apoyo.

³⁷ s/a. *Competition Policy in Subsidies and State Aid. Policy Roundtables*, París, Competition Committee, 2001, p. X, [en línea], disponible en: <http://www.oecd.org/competition/abuse/2731940.pdf>. Consulta: diciembre de 2015.

³⁸ Según el documento, la forma más sencilla de afecta la competencia es mediante la transferencia financiera directa. Sin embargo, se considera que algunas transferencias no distorsionan la competencia.

- c) Reduce el bienestar en general.

La tercera característica corresponde con la ideología de libre mercado de dicho organismo, pues según esta perspectiva, si existe una distorsión a la competencia perfecta, por definición del libre comercio, se reduce el bienestar general.

Las definiciones del concepto de subvención son variadas debido a las diferentes formas que éstas pueden tomar, sin embargo, existen características que sí se pueden generalizar. Entre las que se encuentran a) las subvenciones son un apoyo gubernamental, que b) otorgan un beneficio a quien lo recibe y que, c) afecta a las condiciones de mercado que prevalecían antes del otorgamiento del apoyo. Estas características pueden encontrarse de una u otra forma en las definiciones de subvención anteriormente expuestas. Existen elementos complementarios en algunas definiciones de subvención, pero éstos varían dependiendo las perspectivas desde las cuales se le define; ya como daño a la libre competencia, ya como mecanismo para arreglar las llamadas fallas de mercado.

1.3. Formas en que se otorga una subvención

Por la forma de las subvenciones, el Informe sobre Comercio Mundial de 2006, las agrupa en tres categorías:³⁹

- 1) Transferencia de fondos a productores o a consumidores;
- 2) Otorgamiento de productos o servicios a precios inferiores a los de mercado, o con costos nulos, y;
- 3) Políticas de reglamentación.

Por su parte, el documento del Comité de Competencia de 2001 de la OCDE nombra otras formas más específicas que puede tomar una subvención, por mencionar algunas:

- a) Transferencia directa de fondos.

³⁹ Cfr. s/a. Informe sobre el Comercio Mundial de 2006... *Op. cit.*

- b) Fondos condicionados a la producción o a los ingresos, a la creación de empleo o a la reducción de contaminación.
- c) Préstamos por el Estado o préstamos a tasas de interés menores.
- d) Inyecciones de capital que no serían hechas por inversionistas privados
- e) Compras gubernamentales o solicitud por parte de gobierno de que empresas o personas adquieran bienes o servicios a precios más elevados que los de mercado.
- f) Provisión gubernamental de bienes o servicios a precios más bajos que los mercado o solicitud del gobierno de que se provean bienes o servicios a precios más bajos que los de mercado.
- g) Trato especial o diferencial para el cobro de impuestos.

1.4. Efectos de las subvenciones

Los aranceles a la importación y los subsidios a la exportación⁴⁰ se aplican “[...] por razones de distribución de la renta, para promover industrias consideradas cruciales para la economía, o por razones relacionadas con la balanza de pagos [...],”⁴¹ sin embargo, ambos tienen efectos en la relación de intercambio del país que los aplica. Los aranceles y los subsidios son similares porque ambos crean diferencias en los precios de intercambio de los bienes en el mercado interno y en el mercado mundial y ambos pueden ser fijos o ad valorem. Para medir la relación de intercambio de bienes es necesario preguntarse cuántas unidades de una mercancía se pueden importar por cada unidad de mercancía exportada.

El efecto directo de un arancel es hacer que los bienes importados sean más caros dentro de un país que fuera. Un subsidio a la exportación ofrece a los productores un incentivo para exportar. Será, por tanto, más rentable vender en el extranjero que en el mercado nacional, a menos que el precio nacional sea mayor, de modo que dicho subsidio incrementa el precio de los bienes exportados dentro del país.⁴²

⁴⁰ Se entienden por subsidios a la exportación las ventajas dadas a los productores nacionales para que vendan sus productos en el extranjero.

⁴¹ Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld y Marc J. Melitz. *Op. Cit.* p. 126.

⁴² Juan R. Cuadrado Roura, *Op. Cit.*, p. 457.

Y si el país que aplica el arancel o el subsidio importa o exporta las mercancías en cantidades significativas, puede incluso provocar que los precios internacionales se modifiquen, así como la oferta y la demanda de los mismos. Los efectos del arancel y del subsidio se determinan a partir de los precios internacionales de los bienes. Así, Krugman explica que, en una relación de alimentos y tela,

Si nuestro país impone un arancel del 20% al valor de las importaciones de alimentos, el precio de los alimentos en relación al de la tela para los productores y consumidores nacionales será un 20% más alto que el precio relativo en el mercado mundial. Análogamente, el precio relativo de la tela en el que los residentes nacionales basan sus decisiones será menor que en el mercado exterior.⁴³

en ese caso, los productores nacionales producirán menos tela y más alimentos.

Tanto los aranceles como los subsidios a la exportación apoyan a los productores nacionales, sin embargo, el efecto en la relación de intercambio es diferente. Como ya se describió, el arancel a los alimentos, en el ejemplo usado por Krugman, provoca que el precio relativo de la tela baje; en cambio, si se impone un subsidio a la tela exportada, éste incrementa el precio de la tela respecto al de los alimentos.

Los subsidios a la producción, por su parte, reducen los precios al interior del país, pues no discriminan si los productos son exportados o consumidos internamente.

En el gráfico 1, S_0 es la oferta interna, D_0 la demanda interna y p^* es el precio mundial del producto. Así, la demanda en ese mercado, con precio mundial, estaría cubierta por $0Q_0$ de producción nacional y por Q_0Q_d de importaciones. Si el gobierno decide aumentar la producción nacional mediante una subvención, la oferta se mueve a S_1 , entonces la oferta nacional cubriría $0Q_1$ de la demanda y se reducirían las importaciones a Q_1Q_d . En el gráfico el precio mundial se mantiene, por lo que el aumento de la producción nacional representa mercancía cuyo precio internacional es más barato de lo que se vende en ese mercado. El área abc representa el costo de la subvención para la economía.

⁴³ Juan R. Cuadrado Roura, *Op. Cit.*, p. 457.

el ingreso al mercado y el conocimiento perfecto [...].”⁴⁴ Si existen distorsiones del mercado, se dice que la economía no está operando eficientemente. “En esta situación la teoría de la segunda mejor opción enseña que una intervención gubernamental apropiada para corregir la falla o la distorsión del mercado mejorará la eficiencia. La dificultad consiste en determinar la manera apropiada de intervención gubernamental en cada situación.”⁴⁵ Las distorsiones pueden ser provocadas por economías externas o de forma interna.

Si un país subsidia un producto que otro país importa, su precio de exportación será más bajo que el de los exportadores de otros países, por lo que resulta beneficioso para algunos participantes de la economía del país importador, pero no para todos, pues los productores nacionales verán afectada la competitividad de sus productos. Y es bajo ese contexto que se produce una práctica desleal de comercio.

Si las políticas de subvenciones son efectivas o no depende de las condiciones en que éstas se hayan otorgado, es decir, del análisis que haya llevado a la conclusión de la pertinencia de otorgar un apoyo, de la forma que tomaría y de los receptores de los recursos. Según el modelo de dos países descrito antes, las subvenciones, al final, son más costosas que benéficas, pero también se puede afirmar que, dado que en la realidad los mercados no son perfectos, las subvenciones pueden ser oportunas para corregir algunas deficiencias o distorsiones.

Los gobiernos pueden utilizar las subvenciones para mejorar el bienestar nacional, sin embargo, también son usadas para reflejar total o parcialmente la respuesta de los funcionarios electos a las demandas de varios grupos de interés cuyo respaldo puede ser decisivo para el éxito político. La ayuda alimentaria, por ejemplo, puede ser una medida para procurar la salud y nutrición de la población, pero también puede ser un medio para movilizar las mercancías subvencionadas. Para algunos países la puesta en marcha de subsidios es parte fundamental de su política. Las distorsiones al comercio provocadas por subvenciones pueden provenir del interior de una economía o del exterior. Si son externas, los países tienen

⁴⁴ Joel R. Paul. *Op. Cit.*, p. 76.

⁴⁵ Joel R. Paul. *Op. Cit.*, p. 123.

la facultad de defenderse mediante cuotas y aranceles, si son internas, las correcciones deberán ser también al interior de la economía.

1.5. La Organización Mundial del Comercio

El comercio que se llevaba a cabo en los siglos XVII y XVIII estaba mucho menos institucionalizado que el actual. La necesidad de establecer reglas claras surge por los cambios en el comercio que trajo el fin del mercantilismo, por las políticas proteccionistas implementadas por los países en los años de la Gran Depresión, que favorecieron a las condiciones de inestabilidad política internacional y por la Segunda Guerra Mundial y las condiciones en que ésta dejó al mundo. Había que llegar a acuerdos para lograr que el comercio internacional se convirtiera en una actividad basada en normas.

Hoy, “[...] el régimen de comercio internacional es un sistema político basado en reglas, que nacen de acuerdos internacionales en el sentido de promover y estabilizar intercambios económicos entre países.”⁴⁶ El propósito de la existencia de leyes y normas es reducir la incertidumbre y aumentar la estabilidad en un momento en que los intercambios comerciales en el mundo son de gran importancia para los países. El sistema capitalista requiere que exista confianza entre los sujetos que se encuentran en el mercado, por lo que brindar reglas relativamente claras de intercambio contribuye a su funcionamiento.

Ahora bien, por la importancia mencionada del comercio para las economías nacionales, la intitucionalización de la actividad comercial no sólo contribuye a que los intercambios se sigan realizando y aumenten su volumen, también es una forma de mantener la paz, pues permite establecer el diálogo entre economías, reducir medidas unilaterales que podrían alterar la paz e incluso, mejorar las condiciones de seguridad para el tránsito de mercancías.

El comercio constituye ha evolucionado pues pasó de ser una actividad “[...] esencialmente sin ley y de relaciones estatales violentas en los siglos XVII y XVIII, a una situación donde

⁴⁶ Wilbert R. Winham, *The Evolution of the Gobar Trade Regime*, en John Ravenhill, *Global Political Economy*, 4° edición, United Kingdom, Oxford University, 2014, p. 88. (Traducción propia).

las normas, reglas y acciones coinciden entre todos los Estados, casi todo el tiempo.”⁴⁷ Actualmente, con la Organización Mundial del Comercio, que requirió casi cincuenta años para su formación, los países han acordado el mantenimiento y respeto de ciertas normas de comercio.

En 1944 tuvo lugar la Conferencia de Bretton Woods⁴⁸, en la que participaron cuarenta y cuatro países con el objetivo de planear las bases de los sistemas económico y financiero que conformarían el *Nuevo Orden Económico Internacional* (NOEI), mediante el establecimiento de reglas y la creación de organizaciones, que estaría “[...] basado en [...] [la] cooperación en el ámbito de las relaciones económicas y comerciales.”⁴⁹ Así, se diseñaron el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización Internacional del Comercio (OIC)⁵⁰. Los tres organismos serían los nuevos pilares del Sistema económico internacional y trabajarían en conjunto: El Banco Mundial se creó como un organismo encargado de la reconstrucción después de la Guerra, el Fondo Monetario Internacional se formó para asegurar la estabilidad de las tasas de cambio y la eliminación de restricciones que obstaculizaran el comercio internacional, y la Organización Internacional del Comercio trabajaría para lograr la liberalización comercial y para dar certidumbre y confianza a los Estados respecto al comercio internacional.

Con el ánimo de crear la OIC como un órgano especializado de Naciones Unidas, el 18 de febrero de 1946, un órgano de Naciones Unidas: el Consejo Económico y Social (ECOSOC) convocó a la Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo, que inició en la Habana el 21 de noviembre de 1947 y terminó el 24 de marzo de 1948. Se reunió a 53 países, entre ellos, México, para las negociaciones, el resultado de la conferencia fue la Carta de la Habana, en cuyo contenido se reconocía el compromiso de la Naciones a la cooperación en asuntos de comercio y empleo entre sí y con Naciones Unidas para crear “[...] condiciones

⁴⁷ Kalevi J. Holsti. *Op. Cit.* p. 236. (Traducción propia).

⁴⁸ Los tres expertos de la Conferencia fueron Henry Morgenthau, Secretario del Tesoro de Estados Unidos; Harry Dexter White, consejero de Morgenthau, y John Maynard Keynes economista británico,

⁴⁹ ¿Qué son las instituciones de Bretton Woods?, Bretton Woods Project, [en línea], disponible en <http://www.brettonwoodsproject.org/es/2008/02/art-560735/>

⁵⁰ El comercio ocupó un lugar especial porque se llegó a la conclusión de que los intercambios comerciales podían ser una forma de evitar la guerra, con lo que se formaría un círculo donde paz y comercio son al mismo tiempo causa y efecto recíprocos. El recuerdo fresco en la memoria de los hombres sobre la experiencia de la guerra haría que los países se mostraran dispuestos a cooperar en temas comerciales, aun cuando en años previos se negaban.

de estabilidad y de bienestar que son necesarias para mantener relaciones pacíficas y amistosas entre las Naciones”⁵¹.

La Carta de la Habana fue un texto ambicioso, pues incluyó temas tan variados como el empleo y la actividad económica; el desarrollo económico y la reconstrucción; la política comercial; las prácticas comerciales restrictivas; los convenios intergubernamentales sobre productos básicos, y; la estructura y funciones de la Organización Internacional de Comercio y su procedimiento de solución de controversias, todo en 106 artículos y sin antecedentes sólidos de regulaciones en torno a esos temas.

Para que la Carta de la Habana entrara en vigor, era necesario que la mayoría de los firmantes del Acta depositaran sus instrumentos de ratificación. Así, mientras se esperaba el cumplimiento de los arreglos constitucionales internos de cada uno de los signatarios, en 1947, un grupo de 23 países,⁵² todos miembros de la ONU, participaron en la Primera Conferencia de Negociaciones sobre Aranceles que tuvo como resultado la puesta en marcha del GATT desde el 30 de junio de 1948, es decir, una semana después de la firma de la Carta de la Habana. La relación del GATT con la Carta de la Habana se establece en el artículo XXIX y se aclara que de no entrar en vigor la Carta, los países firmantes del GATT tendrían que reunirse de nuevo para decidir lo que sucedería con el Acuerdo.

El GATT era un acuerdo multilateral, que contenía fundamentalmente el Capítulo IV de la Carta de la Habana, que trataba de los acuerdos sobre política comercial. Con el GATT, las Partes se comprometieron a dirigir sus políticas comerciales hacia la reducción de aranceles y la eliminación de las preferencias, siempre sobre la base de la reciprocidad y del beneficio mutuo. El GATT fue un arreglo de carácter provisional, que se mantuvo como tal por más de cuarenta años, contenía 38 artículos y un conjunto de anexos numerados de la A a la I.

El Preámbulo del GATT contiene objetivos independientes a los de la Carta de la Habana, aunque varios de ellos corresponden al establecer que los países reconocen “[...] que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más altos, a la

⁵¹ Art. 1° de la Carta de la Habana.

⁵² El Acuerdo fue firmado por los Gobiernos de la Commonwealth de Australia, Reino de Bélgica, Birmania, Estados Unidos del Brasil, Canadá, Ceilán, República de Cuba, República Checoslovaca, República de Chile, República de China, Estados Unidos de América, República Francesa, India, Líbano, Gran Ducado de Luxemburgo, Reino de Noruega, Nueva Zelanda, Reino de los Países Bajos, Paquistán, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Rhodesia del Sur, Siria y de la Unión Sudafricana.

consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva, a la utilización completa de los recursos mundiales y al acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos.”⁵³ Sin embargo, uno de los objetivos más ambiciosos se dejó atrás: la Organización Internacional del Comercio.

Uno de los temas más importantes del GATT, que se conserva en el régimen de comercio internacional actual con la OMC, es el establecimiento de los principios sobre los que descansarían los intercambios comerciales, el principio más importante es el de no discriminación, que incluye dos aspectos tratados que se tartan en los artículos I y II del GATT. El primero se ocupa del trato general de la nación más favorecida (NMF) que indica que

[...] cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado.⁵⁴

Es el principio por el que un Estado se obliga a conceder a otro las ventajas que haya concedido o que concederá a un tercero, sin que para ello se hayan dado nuevas negociaciones. Así, si un país decide reducir el tipo arancelario aplicable a alguno de sus productos, dicha reducción no será exclusiva para uno de sus interlocutores comerciales, sino para todos los países.

Se reconoce como excepción a la cláusula de NMF a los tratados de libre comercio, el trato que se le puede dar a las economías en desarrollo, o las acciones que deriven de una investigación de prácticas desleales de comercio, así como al trato diferenciado que se da a países en desarrollo bajo la “Decisión sobre el trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo” de 1979, también conocida como la Cláusula de habilitación.⁵⁵

⁵³ Preámbulo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

⁵⁴ Artículo I, párrafo 1 del GATT. Con algunas variaciones, también se enuncia en el Artículo 16, párrafo 1, de la cuarta sección de la Carta de la Habana.

⁵⁵ La Cláusula de habilitación es la base del sistema generalizado de preferencias (SGP), por la que los países desarrollados ofrecen un trato preferencial a los países en desarrollo en materia comercial sin esperar reciprocidad y sin extender los privilegios a otros Miembros.

El segundo aspecto incluido en el principio de no discriminación es el de trato nacional en materia de tributación y de reglamentación interior, a partir del cual quedan prohibidos los impuestos u otras cargas en el mercado interno de un país a una mercancía importada que no fuera también aplicado a los productos nacionales similares. Se dispuso, pues, que la legislación interna, en este sentido, no debe ser una forma de protección a la industria nacional y que, por lo tanto, los productos importados no deben recibir un trato menos favorable que los nacionales.

Es por el trato nacional que las mercancías extranjeras, los servicios, o cualquier otro objeto de comercio internacional, una vez introducidos al mercado interno de un país, deben ser tratados de la misma forma que las mercancías producidas en el país. Los derechos en aduana no significan una violación al Trato Nacional. Para los países, aceptar este aspecto fue muy difícil pues significó renunciar a ciertos instrumentos internos que los gobiernos usaban para proteger su producción nacional.

Con los nuevos acuerdos relativos al comercio internacional, se aceptó al arancel como la única medida posible para obstaculizar el comercio: “El esquema multilateral del comercio internacional postula que este arancel debe ser el único regulador de los intercambios entre mercados y, en consecuencia, una típica regulación arancelaria, base de las negociaciones de los Tratados de Libre Comercio [...]”⁵⁶ En este sentido, el artículo XI del GATT elimina las restricciones cuantitativas y otras que no sean de tipo arancelario.

Otros pilares que permanecen en la OMC y que fueron parte del GATT son:⁵⁷

1. Reciprocidad y ventajas mutuas en el tema de reducción de barreras comerciales, aspecto que hace posibles los acuerdos comerciales.
2. Transparencia, pues se necesita que todas las barreras al comercio impuestas por algún país sean visibles.
3. Imparcialidad, ya que ningún participante del comercio internacional puede tener más ventajas que otro.

⁵⁶ Jorge Witker y Joaquín Piña. *Régimen jurídico de comercio exterior*, México, MPC Editores, 2010, p. 86.

⁵⁷ Cfr. Kalevi J. Holsti. *Op. Cit.* p. 228 y 229. (Traducción propia).

4. Liberalización, es decir, reducción de aranceles. Ésta ha sido el eje de las negociaciones por la idea fundamental de la OMC respecto a que el libre comercio es un medio para el crecimiento.

Se esperaba que el GATT fuera un arreglo provisional, pero la Carta de la Habana y la OIC nunca entraron en vigor. Este hecho se debió a la falta de ratificación de Estados Unidos por la negativa de su Senado. Hubiera sido inútil tener un acuerdo sobre comercio internacional en el que no participaba el país al que se debía el diseño del NOEI. Sin embargo, Estados Unidos y las principales potencias comerciales de entonces sí estaban dentro del GATT. El GATT era un tratado multilateral y no tenía relación con la ONU, nunca constituyó una organización, pero sí fue una fuente para la formación de normas sobre el comercio internacional:

El GATT representa un instrumento internacional encargado de promover los intercambios de mercancías entre sus Miembros, con base en la eliminación de restricciones, la reducción de aranceles aduaneros y la aplicación general y obligatoria de las cláusulas de la nación más favorecida para todos [...].⁵⁸

Respecto al funcionamiento del GATT, las Partes celebraban generalmente una reunión por año. Las decisiones se tomaban por consenso, algunas por mayoría simple y otras requerían al menos dos tercios de votos. La estructura administrativa estaba compuesta por el Consejo de Representantes, el Comité de Comercio y Desarrollo, el Comité de Negociaciones Comerciales, los Grupos Consultivos, de Conducta y de Trabajo y contaba también con un Director General.

En el GATT se establecieron las líneas generales de conducta y acción de los Miembros respecto al comercio internacional, pero dichas disposiciones eran todavía insuficientes en la práctica, pues en algunos temas eran necesarias todavía ciertas precisiones. Además, al paso del tiempo y con la generación de nuevos conocimientos y su aplicación a la tecnología, se modificaron algunos patrones de comercio que hicieron necesaria la actualización, adaptación o incorporación de nuevos temas. Dicha actualización y avance del sistema multilateral del comercio se dio a partir de rondas de negociación.

⁵⁸ Jorge Witker y Joaquín Piña. *Op. Cit.*, p. 35.

La forma en que en GATT consiguió profundizar en sus ámbitos de acción fue a partir de las Rondas de Negociación. A partir de éstas se actualizaban y se hacían cada vez menos generales los compromisos contraídos a partir de la firma del GATT. La primera ronda significativa para la estructuración del comercio internacional fue la Ronda Kennedy (1964-1967),⁵⁹ en ella se lograron algunas reducciones arancelarias de 35% en promedio, se llegó a un Código antidumping que no fue puesto en práctica y se acordó que los países industrializados no esperarían reciprocidad de los países en desarrollo, además fue la primera vez que los países europeos participaron como las Comunidades Europeas. Posteriormente la Ronda Tokio (1973-1979) y la Ronda Uruguay (1986-1994) se desarrollarían con grandes avances sobre los temas negociados.

Ronda Tokio (1973-1979)

Se da en un contexto de vuelta al proteccionismo. Entre las causas de este clima se encuentran la crisis del crecimiento económico, el incremento de la competencia internacional, el aumento de la importancia del sector público y la crisis del GATT.⁶⁰ Fue la séptima conferencia del GATT. Participaron 99 países que liberalizaron gran parte del volumen comercial, se redujeron los tipos arancelarios y amplió la gama de temas contenidos en las negociaciones de las Rondas del GATT.

Se firmaron múltiples acuerdos de tipo plurilateral, es decir, sobre los que los Miembros decidían si participar o no, ya que no existía ninguna obligación que comprometiera a los países a aceptar todos los acuerdos negociados en el marco del GATT. Estos acuerdos fueron:

1. El Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, conocido como el “Acuerdo antidumping.”

⁵⁹ Las primeras fueron en Ginebra con 23 países participantes (1947); Annecy en la que participaron 33 países (1947-1949); Torquay, 34 países (1950-1951); Ginebra, 22 países (1955-1956); Dillon con 45 países (1960-1961), y; Kennedy con 48 países. (1964-1967). Fue hasta la Ronda Kennedy que se pusieron en marcha liberalizaciones comerciales importantes.

⁶⁰ Javier Oyarzun de Laiglesia, GATT, neoproteccionismo y Ronda Uruguay, en Cuadernos de Relaciones Laborales, n° 2, Madrid, Editorial Complutense, 1993, p. 165, [en línea], dirección URL: <https://revistas.ucm.es/index.php/CRLA/article/viewFile/CRLA9393120155A/32685>. Consulta: enero de 2016.

2. El Acuerdo relativo a la Interpretación y Aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. “Acuerdo sobre subvenciones y derechos compensatorios”
3. La Declaración sobre medidas comerciales adoptadas por motivos de balanza de pagos.
4. Acuerdo sobre procedimientos para el trámite de Licencias de Importación.
5. Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio.
6. La decisión sobre Medidas de Salvaguardia adoptadas por motivos de Desarrollo.
7. La decisión sobre trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo.
8. Entendimiento relativo a las notificaciones, consultas, la solución de diferencias y la vigilancia.
9. Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. “Acuerdo sobre valoración en aduana”

Seis de los Acuerdos anteriores se consideraron códigos o normas de conducta, éstos fueron el antidumping, el de subvenciones y derechos compensatorios, sobre obstáculos técnicos al comercio, de valoración en aduana, de licencias y de compras al gobierno. Cuatro de estos acuerdos se consideraron Convenios: el de Trato diferenciado a países en desarrollo, el de balanza de pagos, uno sobre salvaguardias para el desarrollo y otro sobre solución de diferencias. “El propósito de esos códigos de conducta fue [...] disminuir la incertidumbre generada por la intervención gubernamental en el mercado, y en general, ralentizar la tendencia creciente hacia prácticas proteccionistas [...]”⁶¹

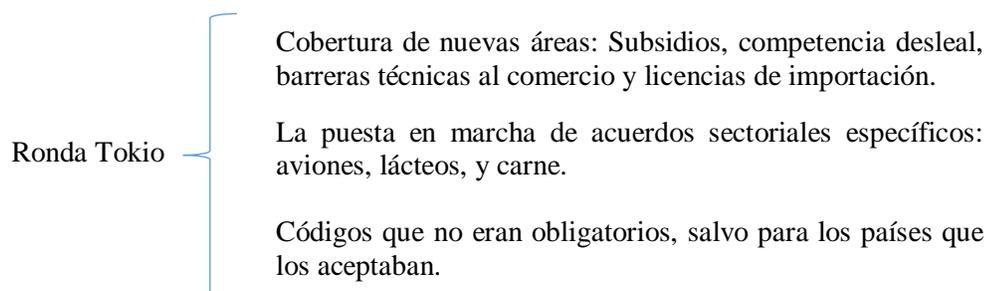
El Acuerdo sobre valoración en aduana fue el que consiguió más firmas. Es importante recordar que los Acuerdos y Convenios sólo eran vinculantes para las partes firmantes de esos instrumentos, sin importar que fueran Partes Contratantes del GATT. En la Ronda Uruguay, los seis códigos o normas de conducta mencionados se volvieron vinculantes para todos los Miembros de la OMC.

Cuatro acuerdos más cuyo origen se encuentra en la Ronda Tokio no dejaron de ser plurilaterales en la negociación de la Ronda Uruguay, éstos son el Acuerdo sobre el Comercio

⁶¹ Kalevi J. Holsti. *Op. Cit.* p. 225 (Traducción propia).

de Aeronaves Civiles, el Acuerdo sobre compras del sector público, el Acuerdo sobre carne de bovino y el Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos, los últimos dos expirados en 1997, según lo acordado en la Ronda Uruguay.

Así, se puede considerar que la Ronda Tokio tuvo tres grandes avances:⁶²



Ronda Uruguay

La Ronda Uruguay se conoce como la negociación comercial más amplia que haya existido. Empezó en Punta del Este en 1986. Como resultado de esa Ronda se firma en 1994 el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la OMC el 1° de enero de 1995. El Programa de la Ronda Uruguay incluía la negociación de los siguientes temas: Aranceles y Obstáculos no arancelarios; productos obtenidos de la exportación de recursos naturales; textiles y vestido; agricultura; productos tropicales; la revisión de algunos artículos del GATT; revisión de los códigos de la Ronda de Tokio, como el de subsidios, subvenciones y medidas compensatorias, de propiedad intelectual; medidas en materia de inversiones; solución de diferencias; sistema GATT, y; la regulación del comercio de servicios.

Se firmó entonces el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT del 94), que es un documento muy breve cuya importancia reside en que reconoce e incorpora las disposiciones del GATT de 1947, y; los protocolos y certificaciones sobre concesiones arancelarias, los protocolos de adhesión, las decisiones sobre exenciones en el

⁶² Véase Bhagirath Lal Das. *La OMC y el sistema multilateral de comercio: pasado, presente y futuro*, España, Intermón Oxfam, 2004, p. 21.

marco del artículo XXV del GATT y otras decisiones que hubieren tomado las partes contratantes del GATT.

Los temas de mayor desacuerdo entre países en desarrollo y países desarrollados en esa Ronda de Negociación fueron los de propiedad intelectual e inversión. Se formaron 15 grupos de negociación divididos en 4 grupos:

- 1) Acceso a mercados,
- 2) Reforma a las reglas del GATT,
- 3) Medidas para hacer del GATT una organización,
- 4) Nuevos temas.

Antes de la Ronda Uruguay, las decisiones sobre el GATT y la adopción de acuerdos se tomaban mediante el consenso, bajo el argumento de que éste les daba mayor poder a los países pequeños. Con la Ronda Uruguay algunos autores consideran que se benefició a los países en desarrollo:

Los países en desarrollo como grupo se beneficiaron de los acuerdos en agricultura, textiles y quizá del de servicios y perdieron en propiedad intelectual y prácticas anti-dumping. [...] Los países en desarrollo también se beneficiaron por los arreglos institucionales que resultaron de los acuerdos de la Ronda Uruguay, principalmente del fuerte mecanismo de solución de diferencias y la creación de la Organización Mundial del Comercio. Fueron estas ventajas las que consiguieron que los países en desarrollo participaran y apoyaran la Ronda Uruguay.⁶³

Los acuerdos brindaron mayor certeza a los países en el tema de comercio internacional y el mecanismo de solución de diferencias se consideró una herramienta útil para los países en desarrollo. Los países se comprometieron a no imponer medidas unilaterales como método alternativo al proceso de solución de diferencias, con esto, los países se colocarían en plano de igualdad ante la ley cuando tuvieran alguna disputa comercial.

Otra de las principales modificaciones al régimen de comercio internacional hecha en el Acta de Marrakech fue el reconocimiento de que los Acuerdos Comerciales Multilaterales son parte del Acuerdo y como tal, son vinculantes para todos los Miembros de la OMC. Las obligaciones eran contraídas a voluntad por las partes, pues estaba vigente el mecanismo del

⁶³ Wilbert R. Winham, *The Evolution of the Global Trade Regime*, en John Ravenhill, *Global Political Economy*, *Op. Cit.*, 2014, p. 103.

single undertaking, que consistía en permitir que las Partes adoptaran sólo algunos de Acuerdos.

Por el Acta de Marrakesh, se reconoce la vigencia y aplicación del

i) Entendimiento relativo a la interpretación del párrafo 1 b) del artículo II del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994; ii) Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XVII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994; iii) Entendimiento relativo a las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 en materia de balanza de pagos; iv) Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994; v) Entendimiento relativo a las exenciones de obligaciones dimanantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994; vi) Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXVIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.⁶⁴

Y del Acuerdo de Marrakech, por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Con lo anterior, se dio fin al *single undertaking*, y los acuerdos de la OMC se dividieron en multilaterales y plurilaterales. Los primeros son vinculantes para todos los Miembros de la OMC, mientras que los segundos solo son vinculantes para los Miembros contratantes. Este aspecto genera críticas al régimen de la OMC pues por el conjunto tan amplio de obligaciones que los países contraen al firmar, se hace más difícil la posibilidad de ingresar a la organización comparada con las condiciones que los países en desarrollo tuvieron que cumplir al ingresar.

La Organización Mundial del Comercio es heredera de los esfuerzos previos de cooperación internacional en el ámbito comercial. Es, evidentemente, la consecución de un objetivo que se había planeado desde 1947, que es la creación de una organización internacional de comercio. Reune los principios del GATT e incorpora nuevos temas a la agenda de comercio internacional, respondiendo al nuevo contexto de intercambios.

La OMC es más fuerte que el GATT y encabeza la institución del comercio internacional.⁶⁵ Nació en 1995 como resultado de las negociaciones sobre el GATT, conocidas como Ronda

⁶⁴ Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

Uruguay. Al 2015, la OMC está conformada por 163 Miembros.⁶⁶ Es un marco para entablar negociaciones dirigidas a la reducción de obstáculos al comercio y para resolver diferencias relativas a los temas comerciales. También se encarga de supervisar los límites de las políticas comerciales nacionales y de entablar esquemas de cooperación con otras organizaciones internacionales.⁶⁷

Los objetivos de la OMC, establecidos en el Preámbulo del Acuerdo del Acta final de Marrakech, son:

1. Elevar el nivel de vida,
2. Lograr el pleno empleo,
3. Aumentar los ingresos reales y de la demanda efectiva,
4. Acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios,

Así, el libre comercio no es un fin, sino un medio para conseguirlos.

El principal objetivo de la OMC es el establecimiento de reglas claras para los miembros que participan activamente en el intercambio de mercancías internacional, así como la posibilidad de llegar a acuerdos aceptables en caso de que se presenten diferencias. Es un entramado jurídico para garantizar el flujo del libre comercio, defendiendo los principios que fueron establecidos desde la Carta de la Habana.

Las funciones de la OMC según el Preámbulo del Acuerdo de Marrakech son: 1) La facilitación de la aplicación, administración y funcionamiento de los Acuerdos en el marco de la OMC, 2) Ser foro para las negociaciones comerciales entre los Miembros, 3) administrar el Entendimiento sobre Solución de Diferencias, 4) Administrar el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales, 5) Cooperar con el FMI y el BIRF cuando así lo requieran las políticas económicas mundiales.

⁶⁶ Los Miembros que se incorporaron a la OMC y que no había sido parte del GATT son: Albania, Arabia Saudita, Armenia, Bulgaria, Cabo Verde, Camboya, China, Croacia, Ecuador, Estonia, Macedonia, Rusia, Georgia, Jordania, Kazajstán, Letonia, Lituania, Moldova, Mongolia, Montenegro, Nepal, Omán, Panamá, República Democrática del Congo, Laos, Kirguistán, Samoa, Seychelles, Taipei Chino, Tayikistán, Tonga, Ucrania, Unión Europea, Vanuatu, Viet Nam y Yemen. Afganistán fue el último país que ha ingresado a la OMC, con fecha de 29 de julio de 2016.

⁶⁷ Cfr. Entender la OMC, funciones, [en línea], dirección URL: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/what_we_do_s.htm. Consulta: julio de 2015.

La OMC tiene personalidad jurídica, aspecto del que carecía el GATT por ser un Acuerdo. Los países se comprometieron a aceptar todos los acuerdos de la OMC en conjunto y a poner sus leyes nacionales de acuerdo con los principios de la OMC. Se requirió de la creación de una estructura institucional sólida y de un procedimiento aceptable de toma de decisiones dentro de la OMC.

En cuanto a su estructura, la OMC cuenta con una Conferencia Ministerial, en la que todos los Miembros tienen representación, es el órgano más importante de la OMC. Sus reuniones se celebran al menos una vez cada dos años.

La Conferencia Ministerial [...] [tiene] la facultad de adoptar decisiones sobre todos los asuntos comprendidos en el ámbito de cualquiera de los Acuerdos Comerciales Multilaterales, si así se lo pide un Miembro, de conformidad con las prescripciones concretas que en materia de adopción de decisiones se establecen en el presente Acuerdo y en el Acuerdo Comercial Multilateral correspondiente.⁶⁸

También es facultad de la Conferencia Ministerial establecer diversos comités, como el de Comercio y Desarrollo, de Restricciones por Balanza de Pagos o de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos, entre otros, cuyas funciones son las que les otorga el Acuerdo más las que les atribuya el Consejo General, quien también es el encargado de aprobar la creación de nuevos Comités. El Consejo General está integrado por representantes de todos los Miembros y realiza las funciones de la Conferencia Ministerial cuando ésta no se encuentra reunida, además establece normas de procedimiento y aprueba la creación de los Comités. El Consejo General se reúne para hacer las veces de Órgano de Solución de Diferencias o de Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, según se necesite. Bajo la orientación del Consejo General se establecen tres consejos: el de comercio de mercancías, el de servicios y el de propiedad intelectual. Todos los países pueden formar parte de estos consejos, que se reunirán cada que sea necesario. A su vez, esos consejos pueden crear órganos subsidiarios.

Finalmente, existen órganos establecidos por Acuerdos plurilaterales que desempeñan las funciones para las que fueron creados e informan al Consejo General sobre sus actividades. La Conferencia Ministerial se encarga de nombrar al Director General, quien dirige la

⁶⁸ Acta final de Marrakech. Art. IV.

Secretaría de la OMC. Las decisiones en la OMC son tomadas por consenso y cuando esto no es posible mediante votación. En la Conferencia Ministerial y el Consejo General, cada Miembro posee un voto.

Un aspecto importante que cambió a partir de la creación de la OMC fue que mientras en el GATT los Estados, aun siendo Partes Contratantes del acuerdo, decidían cuáles normas aplicar y cuáles no, con la firma del GATT de 94 queda claro, por su artículo II, que todos los instrumentos jurídicos que acompañaron al GATT de 47 son vinculantes para todos los Miembros. El Preámbulo del Acuerdo del Acta final de Marrakech establece que las Partes en el Acuerdo buscan desarrollar un sistema multilateral de comercio integrado, que abarque el GATT, los otros esfuerzos por la liberalización comercial, es decir, los resultados de las rondas de negociación y, los resultados integrales de las negociaciones de la Ronda de Uruguay.

Ahora bien, el proceso del sistema multilateral de comercio no se ha detenido, desde 2001 se negocia la Ronda Doha, conocida como Ronda Doha para el desarrollo. Son varios los temas que se revisan en esa agenda y muchos los problemas que han salido a la luz, la mayoría de ellos tienen como principio la llamada “falta de democratización” de la OMC y de los procedimientos de toma de decisiones. Hoy, los países en desarrollo son mayoría en la organización, sin embargo, parece ser que el poder económico de los países pesa más en la toma de decisiones que el único voto que tienen los Miembros.

En este sentido, cabe recordar que la Organización Internacional de Comercio, junto con los otros dos organismos que le acompañaron, no fue diseñada como una organización democrática, sino como organismo para institucionalizar y normalizar el proyecto de la nueva economía internacional, en un contexto de liderazgo estadounidense.

Los temas que ahí se tratan en la Ronda Doha son agricultura, servicios, acceso a los mercados para los productos no agrícolas, equilibrio entre la agricultura y el acceso a los mercados para los productos no agrícolas, aspectos de propiedad intelectual, relación entre comercio e inversiones, comercio y política de competencia, transparencia de la contratación pública, facilitación del comercio, dumping, subvenciones, acuerdos comerciales regionales, entendimiento sobre solución de diferencias, comercio y medio ambiente, comercio

electrónico, pequeñas economías, comercio y deuda, comercio y transferencia tecnológica, trato especial y diferenciado, obstáculos técnicos, normas de origen, entre otros.

La incorporación de tantos y tan amplios nuevos temas, no ha sido del agrado de la mayoría de los países en desarrollo que argumentaban que era mejor ocuparse de la aplicación de los temas ya tratados en la Ronda Uruguay que incorporar nuevos a la agenda. Una de las razones de esa postura es que una agenda tan amplia requiere de un importante y costoso esfuerzo de recursos humanos, pues además de un gran número de personal porque algunas negociaciones se realizan simultáneamente, se necesita que sea altamente especializado para llevar a cabo las negociaciones.

Las críticas a la OMC son muchas, una de las más importantes es que aunque en sus objetivos se plantea elevar el nivel de vida y en general, lograr el crecimiento económico, esto no se ha logrado, ni se ha comprobado la relación directa entre liberalización comercial y crecimiento. Sin embargo, la OMC encabeza un sistema de comercio internacional donde los Estados siguen jugando un rol muy importante en el mercado y “[...] cumple una función fundamental como institución política que promueve la cooperación y la resolución de conflictos a través de sus órganos y procedimientos, aun cuando no contribuya significativamente al crecimiento económico.”⁶⁹

Ahora bien, considerando que la OMC es un instrumento al que recurren frecuentemente los países desarrollados, un aspecto que se tiene que remarcar es que, para hacer un uso efectivo de los mecanismos que brinda la OMC, es necesario contar con un sistema jurídico nacional fuerte y con autoridades nacionales competentes encargadas de la defensa de los intereses comerciales de los países en la organización. Esto implica un gasto, por lo que frecuentemente los países de menores ingresos no cuentan con dichas autoridades y su membresía en la OMC prácticamente no les sirve de nada.

Se ha cuestionado la importancia de la OMC en el sistema multilateral de comercio por diversas causas: por la falta de democratización, por la influencia que pueden ejercer los países que más comercian, por la falta de transparencia en la toma de decisiones, por la falta de independencia en el momento de las votaciones de los países en desarrollo, entre otras. Algunos autores consideran que la corrección de esos problemas no se lograría sólo con la

⁶⁹ Joel R. Paul. *Op. Cit.*, p. 68.

transformación de la OMC, sino que hace falta un cambio en el sistema que sí permita lograr el desarrollo, el uso adecuado de recursos y elevar la calidad de vida de las personas en el mundo.

El sistema multilateral de comercio sin duda necesita cambios: existe la posibilidad de crear una nueva organización, opción que no parece tan útil si el contexto económico y político sigue siendo el mismo; o bien, modificar lo que ya se tiene, que podría ser, para empezar, corregir los aspectos estructurales de la OMC que impiden que los países mejoren su situación de intercambio, crear un nuevo enfoque del comercio más orientado al bienestar de las personas y al desarrollo y no únicamente al crecimiento, ayuda técnica por parte de la organización a los Miembros con menores ingresos para que puedan hacer uso de los mecanismos de la OMC, entre otras.

La crítica al libre mercado obviamente se extiende a la OMC, se dice que en el proceso de liberalización “[...] los países subdesarrollados abrían sus economías, [pero] los países industrializados imponían nuevas medidas no arancelarias para proteger sus mercados.”⁷⁰ Así, el proteccionismo comercial de los países desarrollados se valió de otros medios menos evidentes que los aranceles para proteger sus industrias nacionales, la debilidad de los países en desarrollo radica en que éstos no tienen la capacidad de implementar adecuadamente las medidas no arancelarias.⁷¹

Los países desarrollados al igual que un puñado de países de renta media (alta, en su mayoría), sacan provecho de la OMC. Los demás, entre los que están la mayoría de los países en desarrollo, no. Es así de sencillo. Los beneficios de la OMC van a parar a un puñado de países poderosos, todo ello bajo una pátina <<democrática>> y <<aperturista>>, y <<neutral>> en la gestión de la Secretaría⁷²

La necesidad de una modificación es innegable, sin embargo, para que un proceso de reforma a la OMC sea efectivo es necesaria la participación activa de cada uno de sus Miembros. Lo

⁷⁰ José I. Martínez Cortés. La política de comercio exterior: de la racionalización de la protección a la diversificación comercial, Relaciones Internacionales, núm. 62, México, UNAM/FCPyS, abril-junio, 1994, p. 80.

⁷¹ Cfr. Robert Hunter Wade. What strategies are viable for developing countries today? The World Trade Organization and the shrinking of ‘development space’, Review of International Political Economy, Taylor & Francis Ltd, 2003, p. 634.

⁷² Fatoumata Jawara y Aileen Kwa. Tras bambalinas de la OMC. La cruda realidad del comercio internacional, España, Intermón Oxfam, 2005, p. 319.

cierto es que la OMC es hoy un marco fundamental para el comercio internacional y “[...] la ignorancia general sobre [...] [ella], contrasta con su importancia [...]”.⁷³

Revisado ya el origen de la OMC y su evolución, a continuación, se presenta un análisis FODA de ésta con la finalidad de entender de forma sencilla cuáles son sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas:

Figura 2.

Matriz FODA de la OMC

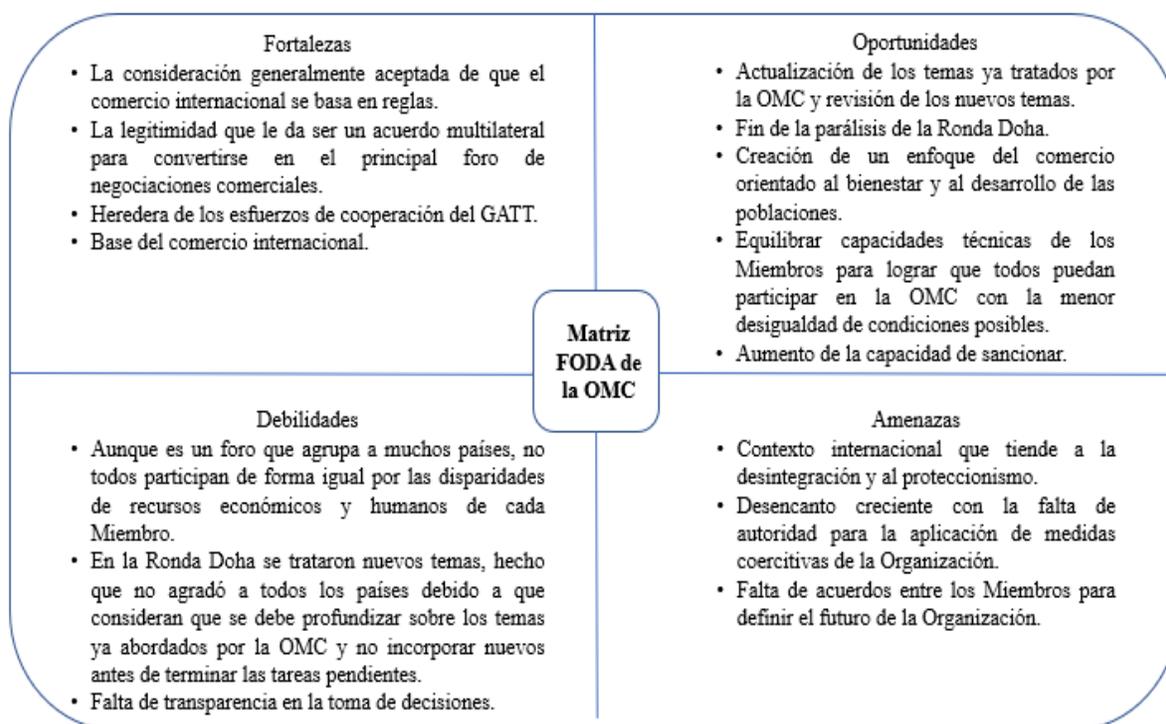


Figura de elaboración propia.

1.6.El sistema de prácticas desleales de comercio internacional

Aunque tendiente a la liberalización, en el GATT se reconoce que los países tienen derecho a imponer algunas limitaciones al libre comercio, como lo son los aranceles, los derechos antidumping y las cuotas compensatorias, las salvaguardias, las restricciones para proteger

⁷³ Fatoumata Jawara y Aileen Kwa, *Op. Cit.*, p. 87.

la abalza de pagos, y otras excepciones enunciadas en el artículo XX del GATT, entre las que se encuentran las medidas necesarias para proteger la moral pública; para proteger la salud y la vida de las personas, de los animales, o para preservar los vegetales; para lograr el cumplimiento de leyes internas que no contravengan los acuerdos del GATT; para la protección de recursos naturales agotables; entre otras. También existen excepciones relativas a la seguridad, que se encuentran en el artículo XXI del GATT.

De las posibles barreras al comercio internacional, dos son derivadas de prácticas desleales de comercio, definidas como aquellas que distorsionan los intercambios porque dañan la competencia. Las prácticas desleales son dos: la discriminación de precios, también conocida como dumping y las subvenciones. Los países tienen la posibilidad de imponer derechos a las importaciones de productos de los que se haya comprobado, son ingresados bajo condiciones de comercio desleal, ya sea dumping o subvenciones prohibidas, la base de imposición de derechos antidumping o compensatorios se encuentra en el artículo VI del GATT de 1947.

Los derechos que han de imponerse por la comprobación de la presencia de prácticas desleales de comercio se incluyen en el artículo VI del GATT, que se ocupa del tema de derechos antidumping y también de derechos compensatorios. Es oportuno describir brevemente el dumping para diferenciarlo de una subvención, ya que aunque ambos son prácticas desleales, existen rasgos importantes que hacen grandes diferencias entre uno y otro.

Desde la Carta de la Habana, en el artículo 34, los derechos antidumping y compensatorios estaban presentes. Se define al dumping como una práctica por la que “[...] los productos de un país entran al comercio de otro país a precio inferior al de su valor normal [...]” Y se considera que “[...] es condenable cuando causa o amenaza causar perjuicio sensible a una industria establecida en un país Miembro o retrasa sensiblemente el establecimiento de una industria nacional [...]” Un producto es vendido en el mercado interno de un Miembro a un precio inferior al de su valor normal si el precio es menor al precio comparable de un producto similar en el mercado del país exportador; si por diversas razones no se puede hacer esa comparación, se compara entonces con el precio más alto de exportación a un tercer país, o

con el costo de producción del producto en el país de origen sumando gastos razonables que se puedan agregar.

En el GATT se describe al dumping como “[...] la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal [...]”⁷⁴ y es perjudicial para los países si “[...] causa o amenaza causar un daño importante a una rama de producción existente de una parte contratante o si retrasa de manera importante la creación de una rama de producción nacional [...]”⁷⁵ Así, para impedir que se provoque el daño, o que éste se presente, los países pueden imponer derechos antidumping que no pueden ser mayores al margen de dumping.

El dumping, de forma muy simple, puede entenderse como la venta de un producto en otro país a un precio más bajo del que se vende en el mercado interno del país de exportación. Tanto el dumping como las subvenciones provocan o pueden provocar daño a la producción nacional, pero se diferencian porque el primero es provocado por una empresa, mientras que las subvenciones son apoyos otorgados por algún gobierno que brindan una ventaja.

Al comprobarse la existencia de ambos, tanto de dumping como de subvenciones, dentro de la legislación de la OMC, los países tienen la facultad de evaluar el monto del daño provocado. Así, en el caso del dumping, la diferencia de precios entre el valor normal y el precio de exportación determina el margen de dumping, que será la base sobre la que se calculen los derechos antidumping adecuados. Respecto a los derechos compensatorios, existe la misma condición: estos no pueden exceder la cuantía de la subvención. La subvención puede neutralizarse con derechos compensatorios siempre que se compruebe que causa o amenaza causar un daño importante a la rama de la producción nacional. No se pueden imponer derechos antidumping y compensatorios al mismo tiempo al mismo producto. El artículo 34 del GATT se ocupa del tema de los derechos compensatorios.

El artículo VI del GATT, aunque explica las condiciones generales de los derechos antidumping y compensatorios, no agota el tema, y deja varios aspectos pendientes, por lo que fue necesario que en la Ronda Tokio se abordara el tema del dumping y de las subvenciones para diseñar un marco legal más claro. Y es entonces cuando se firman, como

⁷⁴ Artículo 6 del GATT.

⁷⁵ Artículo 6 del GATT.

códigos de conducta no obligatorios para todas las partes el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (Acuerdo antidumping) y el Acuerdo relativo a la Interpretación y Aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias). Cabe recordar que luego de la Ronda Uruguay éstos, junto con otros códigos, se convirtieron en obligatorios para cada uno de los Miembros de la OMC.

La legislación de las subvenciones, objeto de este trabajo, se revisará en el capítulo siguiente, por lo pronto se dará un breve resumen del dumping, de sus características y de cómo los países pueden protegerse frente a éste. Entonces, como se mencionó líneas arriba, el artículo del GATT que regula los derechos antidumping y compensatorios es el VI, pero existe un instrumento más específico que se ocupa de él: el Acuerdo antidumping, firmado el 12 de abril de 1979 en Ginebra. El objetivo del acuerdo es el establecimiento de un procedimiento equitativo y claro para cada una de las Partes que sea sujeto de un examen en casos de dumping, para que la interpretación del artículo VI del GATT sea uniforme, cierta, eficaz, rápida y equitativa.

En el preámbulo del Acuerdo se da a entender que la preocupación de los países de negociar un Acuerdo Antidumping se debe a la necesidad de adopción de reglas claras para el establecimiento de derechos antidumping. Se reconoce que las causas de la imposición de derechos antidumping pueden ser tres: 1) cuando cause daño a la producción de una Parte; 2) cuando amenace causar daño a la producción de una Parte, o; 3) cuando retrase la creación de la rama de producción de una Parte.

Se considera que un producto es objeto de dumping cuando “[...] se introduce en el mercado de otro país 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.”⁷⁶

En el Acuerdo antidumping se otorga la facultad a las Partes de imponer derechos antidumping. Dichos derechos deben responder a la investigación de la autoridad competente en cada una de las Partes que reconozca la práctica de dumping, la existencia de daño y la

⁷⁶ Artículo 2 del Acuerdo Antidumping.

relación causal entre éstas. Además, el derecho antidumping no debe exceder el margen de dumping. Se prohíbe la imposición de derechos antidumping y compensatorios sobre un mismo producto. En el Acuerdo, se establecen los procedimientos de la investigación, los derechos y deberes de las Partes involucradas y las acciones que la autoridad puede tomar en ciertos casos. Los derechos antidumping quedan reglamentados por acuerdo de las Partes, aunque están expresamente permitidos.

El antecedente del actual acuerdo antidumping se remonta a la Ronda Kennedy, cuando los países contratantes del GATT reconocieron que el artículo VI de dicho acuerdo no era suficiente para tratar el tema del dumping, por lo que se firmó un Acuerdo sobre Prácticas Antidumping, que tuvo la misma suerte que la Carta de la Habana pues no fue firmado por Estados Unidos por lo que no tuvo suficiente importancia. En la Ronda Tokio 27 países firmaron el Código Antidumping, que aun tenía algunas carencias. Finalmente, la Ronda Uruguay modificó el Código Antidumping, bajo el nombre de Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, uno de los aspectos más importantes que se incorporó fue la posibilidad de imponer derechos antidumping siempre que en la investigación se confirme que existe dumping, que se ha provocado un daño o que existe riesgo de que se provoque daño y que se identificó una relación causal.

Capítulo 2. Marco legal de subvenciones y solución de diferencias

2.1. Marco legal internacional

2.1.1. Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias

Muchas actividades que se reconocen como funciones fundamentales del Estado, terminan por brindar una ventaja comparativa a un Estado frente a sus competidores, por ejemplo “[...] recaudar impuestos; construir autopistas; proteger la seguridad pública; promover el bienestar de consumidores y empleados; ofrecer agua limpia y electricidad; educar a los niños; forzar la ejecución de los contratos; crear mecanismos para evitar el fraude; regular los mercados financieros, la competencia o las formas de asociación comercial.”⁷⁷ Así, aunque existe un acuerdo en la OMC sobre subvenciones, no se espera que los Estados dejen de realizar esas funciones, sólo que éstas sean acordes a los compromisos internacionales que adquirieron los países al adherirse a la OMC.⁷⁸

La sección de subsidios de la VI parte de la Carta de la Habana, es decir, del proyecto original de la OIC comienza en el artículo 25. En él se reconoció que los subsidios no son una práctica prohibida, pero que debían ser notificados a la OIC, mediante un informe en el que se explicara naturaleza, alcance, efectos y circunstancias. En este documento, se le brinda a las Partes la posibilidad de que, una vez comprobada la existencia de daño grave o de amenaza

⁷⁷ Joel R. Paul. *Op. Cit.*, p. 99 y 100.

⁷⁸ También existen políticas que desincentivan algunas industrias, como las leyes laborales.

de daño grave a su economía nacional por efectos de una subvención, éstas pueden solicitar que se limite el subsidio. Ni en la Carta de la Habana ni en el GATT existe claramente una definición de subvención; es hasta el Código sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias que, si bien no se define el concepto, si se delimitan las características que han de presentarse en una subvención para que sea considerada como tal y sea objeto del Acuerdo.

El artículo XVI sobre subvenciones del GATT de 1947⁷⁹ establece que, si una parte contratante aplica una subvención incluyendo el sostenimiento de ingresos o de precios, cuyo efecto directo o indirecto aumente sus exportaciones o reduzca sus importaciones, deberá informar a las otras partes contratantes del GATT sobre la subvención, es decir, sobre su naturaleza, importancia y efectos. Si la subvención causa o amenaza con causar un daño grave a los intereses de otra parte o partes contratantes, entonces se invitará a la parte que mantiene la subvención a que la examine y, en su caso, la limite. Este último aspecto ha sido modificado por el ASMC y por el ASD.

En el GATT de 1947 se reconoce que las subvenciones a la exportación son perjudiciales para otras partes contratantes y son un obstáculo para los objetivos planteados por el documento. Por lo que se establece que las partes contratantes deberán evitar la concesión de subvenciones a los productos primarios. En el GATT se estableció que

[...] a partir del 1º de enero de 1958 o lo más pronto posible después de esta fecha, las partes contratantes dejarán de conceder directa o indirectamente toda subvención, de cualquier naturaleza que sea, a la exportación de cualquier producto que no sea un producto primario y que tenga como consecuencia rebajar su precio de venta de exportación a un nivel inferior al del precio comparable pedido a los compradores del mercado interior por el producto similar. Hasta el 31 de diciembre de 1957, ninguna parte contratante extenderá el campo de aplicación de tales subvenciones existente el 1º de enero de 1955 instituyendo nuevas subvenciones o ampliando las existentes.⁸⁰

Además, las Partes se comprometen a ser evaluadas periódicamente sobre la aplicación de subvenciones, para determinar si éstas van en el sentido en que el GATT las permite y si no

⁷⁹ El GATT de 1994 reconoce la vigencia de los textos del GATT de 1947 y de los instrumentos jurídicos que entraron en vigor antes de la creación de la OMC pero en el contexto del GATT. Así, el artículo XVI sobre subvenciones del GATT de 1947 sigue aplicándose hasta ahora.

⁸⁰ Artículo XVI del GATT, sección B.

perjudican los intereses de las partes contratantes. Si alguna Parte del GATT considera que se ven menoscabados sus intereses, el artículo XXIII abre las puertas para que le sea restablecida la anulación o menoscabo de alguna ventaja obtenida por el GATT.

El Acuerdo Relativo a la Interpretación y Aplicación de los Artículos VI⁸¹, XVI⁸² y XXIII⁸³ del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, también conocido como Acuerdo sobre subvenciones y derechos compensatorios, fue firmado el 12 de abril de 1979 en Ginebra.

Según el Acuerdo, los Miembros aceptan que las subvenciones son una parte importante de los objetivos de política nacional, pero que también pueden ser perjudiciales para la producción y el comercio internacional. Así, los efectos de las subvenciones deben ser analizados tomando en cuenta la situación económica interna y las relaciones económicas y monetarias internacionales. El Acuerdo es para que el establecimiento de subvenciones no dañe los intereses de otra Parte, ni que se obstaculice el comercio internacional y que los afectados puedan recibir auxilio en un marco internacional que brinde certidumbre. Las subvenciones son una herramienta de política comercial que ha sido aceptada por la comunidad internacional con ciertas condiciones.

Como respuesta ante el establecimiento de subvenciones que podrían causar daño a otro país, el Acuerdo incluye la posibilidad de imponer derechos compensatorios mediante una investigación que debe probar la existencia de la subvención, de daño y de la relación causal entre ellos. Para revisar las subvenciones y las cuotas compensatorias de los países, se formó el Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias, que revisa las políticas nacionales en torno al tema.

Las subvenciones son definidas por el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (ASMC) como la existencia de una contribución financiera de parte de un Gobierno, que puede darse de diferentes formas:

⁸¹ Sobre derechos antidumping y derechos compensatorios. Establece que establece que los derechos compensatorios establecidos por alguna Parte no podrán exceder el monto de la subvención

⁸² Artículo sobre subvenciones. establece las condiciones bajo las que un gobierno puede establecer y mantener una subvención, aunque se reconoce que las Partes deben esforzarse por evitar la puesta en marcha de una subvención.

⁸³ Anulación o menoscabo (de una ventaja obtenida de forma directa o indirecta a partir del GATT).

1. cuando la práctica de un gobierno implique transferencia de fondos o de pasivos;
2. cuando se condonen o no se recauden ingresos públicos;
3. cuando proporcione bienes o servicios que no sean de infraestructura general;
4. cuando un gobierno realice pagos a un mecanismo de financiación, o;
5. cuando exista algún tipo de sostenimiento de los ingresos o de los precios en sentido de aumentar las exportaciones de un producto o de reducir las importaciones.

Según el Acuerdo, las subvenciones pueden ser específicas o no específicas, y la especificidad puede ser referente 1) a la empresa; 2) a la rama de producción nacional; 3) al espacio geográfico, es decir, a una especificidad regional, y; 4) a las exportaciones y a los insumos para la producción. Las subvenciones relativas a las exportaciones y a los insumos para la producción son prohibidas, según el artículo tercero del Acuerdo. Las subvenciones que no son específicas no son objeto del Acuerdo sobre Subvenciones debido a que entre más específicas sean, mayor es la distorsión que provocan. Si hay razones para creer que la subvención puede ser específica, aunque formalmente no lo sea, podrán analizarse otros factores para determinar su especificidad, tales como los beneficiados, el monto de los apoyos y la forma en que la autoridad concede la subvención.

En su artículo 6, el Acuerdo de SMC establece que los gobiernos pueden otorgar subvención, siempre y cuando ningún Miembro cause daño a la rama de la producción nacional de otro Miembro, provoque la anulación o menoscabo de las ventajas resultantes a otros Miembros o perjuicios graves a los intereses de otro Miembro, con las excepciones del Acuerdo sobre Agricultura.

Ahora bien, se entiende perjuicio grave cuando:

- a) el total de la subvención ad valorem es superior al 5%. Según el anexo IV del ASMC, el cálculo del arancel ad valorem se calcula el valor total de las ventas en los últimos doce meses y se compara con un periodo anterior al de la concesión de la subvención. Si la subvención es superior al 15% del total de la inversión se considera que ésta está causando un daño grave.
- b) se trata de subvenciones para cubrir pérdidas de explotación sufridas por una rama de producción.
- c) se trata de subvenciones para cubrir pérdidas de explotación sufridas por una empresa.

d) existe condonación de una deuda o se hagan donaciones para cubrir una deuda.

Sin embargo, la existencia de alguna de las condiciones anteriores no es necesaria para la determinación de daño grave, pues además debe existir un desplazamiento u obstaculización de las importaciones del producto similar al que se otorga la subvención; un desplazamiento u obstaculización de las exportaciones del producto similar de otro Miembro a un tercer país; tener una subvaloración de precios significativa respecto a los productos de un tercer país, o una contención o reducción de precios significativa o pérdida de ventas en el mismo mercado, o; que tenga por efecto el aumento de la participación en el mercado internacional del producto de un Miembro comparado con el promedio del periodo anterior de tres años y que se muestre un crecimiento constante a partir del otorgamiento de la subvención.

La OMC ha clasificado a las subvenciones en tres categorías: prohibidas, recurribles y no recurribles. Las prohibidas son las que se otorgan a la exportación o para fomentar el uso de productos domésticos en lugar de los importados; son recurribles las que provocan efectos adversos en la producción o exportación de otros países y las no recurribles son las que se incluyen en la parte IV del ASMC, que las identifica como todas las que no son específicas siguiendo el artículo dos del Acuerdo y los que sean específicos de acuerdo con el mencionado artículo 2 pero que sean:

- para la investigación, ya sean financiadas por la empresa, por instituciones de enseñanza superior o de investigación contratadas por empresas si la asistencia no cubre más del 75% para la investigación industrial o 50% de las actividades de desarrollo precompetitivas.

Las actividades de desarrollo precompetitivas son definidas por el Acuerdo como

[...] la traslación de descubrimientos realizados mediante la investigación industrial a planes, proyectos o diseños de productos, procesos o servicios nuevos, modificados o mejorados, tanto si están destinados a la venta como al uso, con inclusión de la creación de un primer prototipo que no pueda ser destinado a un uso comercial. También puede incluir la formulación conceptual y diseño de productos, procesos o servicios alternativos y proyectos de demostración inicial o proyectos piloto, siempre que estos proyectos no puedan ser adaptados o utilizados para usos industriales o la explotación comercial. No incluye alteraciones rutinarias o periódicas de productos, líneas de

producción, procesos de fabricación o servicios ya existentes ni otras operaciones en curso, aunque dichas alteraciones puedan constituir mejoras.⁸⁴

Y si la asistencia se limita a gastos de personal, costos de instrumentos, equipo, terrenos o edificios, costos de servicios de consultores o servicios equivalentes, gastos generales adicionales de la investigación u otros gastos de explotación de la investigación.

- las de asistencia para regiones desfavorecidas dentro de una política de desarrollo regional. (existe más información sobre este punto).
- asistencia para promover la adaptación de instalaciones que ya existen para responder a exigencias ambientales o nuevas leyes. (existe más información sobre este punto).

En el Acuerdo, aunque no de forma exhaustiva, se trata el tema de la solución de diferencias, al respecto, se dice que la solicitud de celebración de consultas se hará toda una descripción de la subvención y el Miembro que otorga la subvención entablará las consultas lo antes posible, el objetivo es llegar a una solución mutuamente convenida, pero si no se logra, el Miembro reclamante podrá acudir al Órgano de Solución de Diferencias para el Establecimiento de un Grupo Especial.

Posteriormente, se da la adopción del Informe del Grupo Especial por el Órgano de solución de Diferencias siempre y cuando ninguna de las Partes decida llevar la decisión al Órgano de Apelación. Si sí, éste revisará el informe del Grupo Especial y generará un nuevo informe; el informe del Órgano de Apelación será adoptado por el Órgano de Solución de Diferencias al menos que haya consenso de las partes de lo contrario. Si una vez adoptado el informe del Grupo Especial o del Órgano de Apelación, no se cumple con sus recomendaciones, se le autorizará al reclamante la posibilidad de establecer contramedidas apropiadas.

Para la solución de diferencias en el ámbito de las subvenciones existen dos niveles dentro de los que se puede impugnar: 1) impugnar ante la OMC la puesta en marcha de una subvención o de una cuota compensatoria o; 2) impugnar ante la autoridad investigadora nacional, una cuota compensatoria. Dicha autoridad debe investigar sobre el subsidio, su naturaleza, el daño que provoca y la relación causal. A su vez, se pueden impugnar dos hechos:

⁸⁴ Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. Nota al pie 29 del Art. 8.2. a).

la existencia de algún tipo de apoyo económico y que constituya un subsidio impugnabile y la imposición de cuotas compensatorias.

El Acuerdo otorga herramientas a los Miembros que les brinda opciones para cuando éstos consideren que un Miembro mantiene una subvención prohibida. Una diferencia importante entre el GATT de 1947 y el ASMC es que en el GATT del 47 limita las acciones de las partes contratantes respecto a las subvenciones pues sólo las partes que se ven afectadas por la subvención de otra parte pueden invitar al análisis de la subvención. En el Acuerdo, cualquier Miembro que tenga razones para creer que otro Miembro está poniendo en marcha subvenciones prohibidas puede pedir a éste la celebración de consultas, que es la primera etapa del proceso de solución de diferencias en el marco de la OMC.

2.1.2. Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de Diferencias

Una de las críticas más recurrentes a la OMC es que el libre comercio internacional no garantiza el crecimiento económico de las economías y menos su desarrollo. Sin embargo, aun los más críticos reconocen que la OMC es una organización fuerte y vital “para la coordinación de políticas y la solución de conflictos”⁸⁵, y que es efectiva como instancia política para permitir las negociaciones y la cooperación entre sus Miembros: “Uno de los objetivos más importantes de la OMC es su sistema de solución de diferencias. Éste fue establecido para resolver disputas que se presentan entre gobiernos con respeto a las obligaciones legales que emanan de las reglas de la OMC.”⁸⁶

En el GATT de 1946, los artículos XXII y XXIII establecen algunos principios para desarrollar procedimientos de solución de diferencias, pero como en el caso del dumping y las subvenciones, dichas disposiciones no eran suficientes. Es por eso que en la Ronda Uruguay se firma el Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de Diferencias, o Acuerdo sobre Solución de Diferencias, para que con base

⁸⁵ Joel R, Paul. *Op. Cit.*, p. 143.

⁸⁶ Patrick Love y Ralph Lattimore. *International Trade. Free, Fair and Open? OECD*, Francia, 2009, p. 86. (Traducción propia).

en dicho entendimiento se resolvieran controversias derivadas de los otros acuerdos de la OMC, incluidos el Acuerdo por el que se establece la OMC, los Acuerdos Comerciales Multilaterales y los Acuerdos Comerciales Plurilaterales, que se enumeran en el apéndice 1 del Acuerdo.⁸⁷

La OMC sigue siendo una organización intergubernamental que depende de la voluntad de los miembros para que funcione. Aun cuando se decide la aplicación de medidas de retorsión, es un Estado el que tiene la capacidad de ponerlas en marcha, no la organización. Los Miembros reconocen la importancia del Entendimiento al afirmar que:

El sistema de solución de diferencias de la OMC es un elemento esencial para aportar seguridad y previsibilidad al sistema multilateral de comercio. Los Miembros reconocen que ese sistema sirve para preservar los derechos y obligaciones de los Miembros en el marco de los acuerdos abarcados y para aclarar las disposiciones vigentes de dichos acuerdos de conformidad con las normas usuales de interpretación del derecho internacional público. Las recomendaciones y resoluciones del OSD no pueden entrañar el aumento o la reducción de los derechos y obligaciones establecidos en los acuerdos abarcados.⁸⁸

También se consideran características importantes del procedimiento de solución de diferencias el equilibrio entre derechos y obligaciones, la pronta solución de las cuestiones revisadas, la conformidad de los Miembros que participan en los procedimientos, el mantenimiento de los objetivos de cada uno de los Acuerdos que conforman el conjunto de normas de la OMC y las soluciones positivas para el sistema multilateral de comercio.

El Órgano de Solución de Diferencias está formado por representantes de cada uno de los Miembros de la OMC. Nace en la ronda de Uruguay por la firma del Acuerdo de Solución de Diferencias. El órgano de solución de diferencias “[...] es más que un vehículo por el que se establecen paneles y se adoptan e implementan reportes; también sirve como un foro donde

⁸⁷ Los Acuerdos comprendidos son el Acuerdo por el que se establece la OMC; los Acuerdos Comerciales Multilaterales: Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías, Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de Diferencias, y; Acuerdos Comerciales Plurilaterales: Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles, Acuerdo sobre Contratación Pública, Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos y Acuerdo Internacional de la Carne de Bovino, aunque en el caso de los acuerdos plurilaterales, el Entendimiento se aplicará siempre y cuando las partes convengan que se apliquen dichas disposiciones.

⁸⁸ Art 3.2 del Entendimiento sobre Solución de Diferencias.

se discuten los temas relativos a diferencias [...].”⁸⁹ Tiene las facultades de establecer los grupos especiales, de adoptar los informes de los Grupos Especiales y del Órgano de Apelación, vigilar el cumplimiento de las recomendaciones adoptadas y de autorizar la suspensión de concesiones o de otras obligaciones.

El OSD se reúne según el entendimiento “con la frecuencia que sea necesaria par el desempeño de sus funciones”.⁹⁰ Las decisiones se toman por consenso negativo, a diferencia del consenso positivo que era usado en el GATT, es decir, para no tomar una decisión, debe existir consenso de los Miembros de no aceptarla. Consenso prácticamente imposible.

El Entendimiento permite a los Miembros recurrir a los procedimientos de solución de diferencias cuando consideren que sus derechos están siendo anulados y menoscabados, pero también ofrece a los Miembros acusados la posibilidad de refutar la acusación. Cabe mencionar que los procedimientos llevados por los grupos especiales y órganos de apelación no son actos contenciosos y que su proceso se entabla de buena fe.

La primera fase del procedimiento de solución de diferencias corresponde a las consultas, en ellas, un Miembro solicita por escrito a otro, la celebración de consultas.⁹¹ Dicha solicitud debe ser respondida en 10 días como máximo y se debe permitir la celebración de consultas en un plazo de no más 30 días contados a partir de la fecha de recepción de solicitud. En caso de que el Miembro al que se le solicita la celebración de consultas no cumpla con estos plazos, el Miembro que solicita las consultas puede pedir que se forme un Grupo Especial.

Las consultas son confidenciales y terminan cuando se resuelve la diferencia, o bien, cuando transcurren 60 días desde la fecha de recepción de la solicitud de consultas. Los plazos cambian cuando la diferencia tiene por objeto productos perecederos. Ahora bien, el artículo 5 del Entendimiento incluye como procedimientos voluntarios los buenos oficios, la conciliación y la mediación, que se pueden iniciar desde que se realiza la solicitud de consultas e incluso durante la actuación del Grupo Especial.

⁸⁹ David Palmetter y Petros C. Mavroidis. *Dispute settlement in the World Trade Organization*, Reino Unido, Cambridge University Press, 2° edición, 2004, p. 15. (Traducción propia).

⁹⁰ Párrafo 3, art. 2 del entendimiento de solución de diferencias.

⁹¹ Desde la solicitud de la celebración de consultas, se le tiene que informar por escrito al Órgano de Solución de Diferencias (OSD).

Ahora bien, los grupos especiales son establecidos por el OSD en sus reuniones, generalmente esto sucede la segunda vez que aparece la solicitud de Grupo Especial en su orden del día. Después de haber establecido el Grupo Especial, se le otorga un mandato que, salvo que las partes acuerden lo contrario, será:

Examinar, a la luz de las disposiciones pertinentes (del acuerdo abarcado (de los acuerdos abarcados) que hayan invocado las partes en la diferencia), el asunto sometido al OSD por (nombre de la parte) en el documento ... y formular conclusiones que ayuden al OSD a hacer las recomendaciones o dictar las resoluciones previstas en dicho acuerdo (dichos acuerdos).⁹²

Los Grupos Especiales deben estar conformados por 3 o 5 personas competentes que se encuentren en la lista indicativa de la Secretaría, que propone a los miembros y da oportunidad a las partes en la diferencia para que, por razones imperiosas, se opongan al nombramiento del Grupo Especial. Un Grupo Especial puede tratar una diferencia en que se presenta varias partes reclamantes con relación a un mismo asunto.

Una figura importante de los procedimientos de solución de diferencias son los terceros, que son Miembros que tienen un interés sustancial en el asunto tratado en la diferencia. Los Grupos Especiales tienen un plazo de seis meses para emitir su informe y si necesita más tiempo, tiene que notificarlo por escrito al OSD enunciando las razones por las que se ha presentado su retraso.

Una vez emitido el informe del Grupo Especial, el OSD lo adoptará en un plazo de sesenta días, al menos que una parte notifique su deseo de apelar la decisión del grupo especial o que el OSD decida por consenso no adoptar el informe. El OSD establece un Órgano Permanente de Apelación compuesto por siete personas, que participan en las diferencias por turnos de tres. El plazo para que el Órgano de Apelación rinda su informe definitivo es de sesenta días, y si requiere de más tiempo deberá notificarlo por escrito al OSD.

Después de que ha sido adoptado por el OSD el informe del Grupo Especial o del Órgano de Apelación, las partes pueden convenir un plazo para se apliquen las recomendaciones que formularon uno u otro, algunas veces, los informes entregados al OSD incluyen sugerencias de cómo se podrían modificar ciertos aspectos para ponerlos en conformidad con los acuerdos de la OMC. En caso de que el Miembro que tenga la obligación de realizar algunos cambios

⁹² Art. 7.1 Entendimiento solución de diferencias.

o ajustes no lo haga dentro del plazo prudencial, que se puede fijar con aprobación del OSD, por acuerdo de los Miembros o por arbitraje vinculante, el artículo 22 del entendimiento permite dos tipos de medidas temporales: la compensación y la suspensión de concesiones u otras obligaciones.

La compensación es voluntaria y se da en el periodo que cubre el plazo prudencial fijado por las partes, que se reúnen para encontrar una compensación mutuamente aceptable, y

Si dentro de los 20 días siguientes a la fecha de expiración del plazo prudencial no se ha convenido en una compensación satisfactoria, cualquier parte que haya recurrido al procedimiento de solución de diferencias podrá pedir la autorización del OSD para suspender la aplicación al Miembro afectado de concesiones u otras obligaciones resultantes de los acuerdos abarcados.⁹³

Para la suspensión de concesiones u obligaciones, la parte reclamante deberá intentar primero suspender concesiones u obligaciones en el mismo sector que el Grupo Especial o el órgano de apelación hayan analizado; si no es posible o resulta poco eficaz, la suspensión de concesiones u obligaciones se dará en sectores regulados por el mismo acuerdo⁹⁴; si no es posible o no es eficaz, y si las circunstancias son graves, entonces se puede dar la suspensión de concesiones u obligaciones sobre el comercio de otros acuerdos⁹⁵. Ahora bien, el nivel de suspensión de obligaciones o concesiones deberá ser equivalente al de la anulación o el menoscabo de la ventaja para la parte reclamante y debe ser una medida temporal que terminará cuando el Miembro en cuestión modifique las medidas incompatibles con la OMC.

A lo largo de la existencia de la OMC, diez diferencias han llegado a la etapa de la autorización de medidas de retorsión (véase Tabla 1); ocho contra Estados Unidos, una contra las Comunidades Europeas y una más contra India. En los diez casos, el Órgano de Solución de Diferencias ha aprobado la puesta en marcha de medidas de retorsión, incluso se ha fijado el monto que pueden alcanzar dichas medidas y se han elegido los sectores del comercio a los que se aplicarán derechos extras; sin embargo, son más los casos en los que, avanzando en el proceso de suspensión de concesiones u obligaciones, las partes de la diferencia llegan a un acuerdo, por lo que se dejan sin efecto las autorizaciones del OSD o los laudos de los

⁹³ Art 22. Entendimiento de solución de diferencias

⁹⁴ Los tres grandes sectores de los acuerdos son bienes, servicios o derechos de propiedad intelectual.

⁹⁵ Cuando se habla de acuerdos se incluyen todos los que se enlistan en el Acuerdo de la OMC, los acuerdos plurilaterales, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) y el Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual (ADPIC).

árbitros. Cabe recordar que las medidas de retorsión son una herramienta temporal, que solo busca compensar el daño generado por una medida incompatible con las obligaciones de los Miembros emanadas de los Acuerdos.

Una muestra de la fortaleza institucional de la OMC puede ser el hecho de que los países que deciden iniciar una diferencia en el marco normativo de la OMC y llevarla hasta las últimas consecuencias son países con economías sólidas y amplia participación en el comercio internacional y que, por otro lado, en caso de ser ellos los demandados, muestran un alto nivel de cooperación y de voluntad para que no se pierda la certidumbre del comercio internacional. Para el mantenimiento de un sano sistema multilateral de comercio, las partes de las diferencias deben acatar las normas del Entendimiento, y seguir el procedimiento.

Otro aspecto que parece importante recalcar es que, en el caso de América del Norte, aún teniendo las herramientas del TLCAN, algunas veces se opta por llevar la diferencia dentro del marco de la OMC. Existe una alternativa adicional para la solución de controversias sobre comercio además de la OMC y los tratados bilaterales que existan entre las partes, dicha alternativa son los laudos arbitrales que son posibles siempre que así lo hayan acordado las partes y que lo notifiquen al OSD.

El Secretaría de la OMC puede brindar asistencia a los Grupos Especiales o a los Miembros involucrados en un procedimiento de solución de diferencias si así lo solicitan, especialmente a los países en desarrollo. El artículo 27 del Entendimiento indica que “la Secretaría pondrá a disposición de cualquier país en desarrollo Miembro que lo solicite un experto jurídico competente de los servicios de cooperación técnica de la OMC. Este experto ayudará al país en desarrollo Miembro de un modo que garantice la constante imparcialidad de la Secretaría.”⁹⁶ Además, la Secretaría tiene la función de impartir cursos para que los especialistas de los Miembros tengan un mayor entendimiento del Procedimiento de Solución de Diferencias.

⁹⁶ Art 27 del entendimiento

Tabla 1.

Diferencias que incluyen autorización de medidas de retorsión

Nombre	Reclamante	Demandado	Año de autorización
Comunidades Europeas — Medidas que afectan a la carne y los productos cárnicos (hormonas)	Estados Unidos	Comunidades Europeas	2009
Estados Unidos — Artículo 110(5) de la Ley de Derecho de Autor de los Estados Unidos	Comunidades Europeas	Estados Unidos	2002
Estados Unidos — Ley de compensación por continuación del dumping o mantenimiento de las subvenciones de 2000	Australia; Brasil; Chile; Comunidades Europeas; India; Indonesia; Japón; República de Corea; Tailandia	Estados Unidos	2004
Estados Unidos — Ley de compensación por continuación del dumping o mantenimiento de las subvenciones de 2000	Canadá y México	Estados Unidos	2004
Estados Unidos — Exámenes por extinción de las medidas antidumping impuestas a los artículos tubulares para campos petrolíferos procedentes de la Argentina	Argentina	Estados Unidos	2007
Estados Unidos — Medidas que afectan al suministro transfronterizo de servicios de juegos de azar y apuestas	Antigua y Barbuda	Estados Unidos	2013
Comunidades Europeas — Medidas que afectan a la aprobación y comercialización de productos biotecnológicos	Estados Unidos	Comunidades Europeas	2008
Estados Unidos — Medidas relativas a la importación, comercialización y venta de atún y productos de atún	México	Estados Unidos	2016
Estados Unidos — Determinadas prescripciones en materia de etiquetado indicativo del país de origen (EPO)	Canadá	Estados Unidos	2015
Estados Unidos — Determinadas prescripciones en materia de etiquetado indicativo del país de origen	México	Estados Unidos	2015
India — Medidas relativas a la importación de determinados productos agropecuarios	Estados Unidos	India	2016

Tabla de elaboración propia con información de los documentos publicados por la OMC sobre solución de diferencias desde 1995 hasta enero de 2017.

La OMC carece en sí misma de los instrumentos para hacer que se cumplan sus normas, sin embargo, mediante la autorización de medidas de retorsión, un Miembro puede obligar a otro a que modifique lo que haya sido indicado por el Órgano de Solución de Diferencias, este hecho genera críticas en el sentido de que contrario a lo que sucede en el tema de prácticas

desleales, en el derecho internacional, un país no puede forzar el cumplimiento de normas en otro país en temas como derechos humanos o medio ambiente.⁹⁷

Para conocer el contexto del procedimiento de solución de diferencias respecto a medidas que se incluyen en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, se presenta la siguiente información: se han presentado 113 notificaciones de solicitud de consultas al OSD que citan el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, de las 518 diferencias presentadas en total.⁹⁸ En el gráfico 2 se muestra el número de diferencias presentadas por año ante el OSD, algunas de ellas avanzaron más allá de la etapa de consultas.

Gráfico 2.
Número de diferencias que citan el ASMC por año

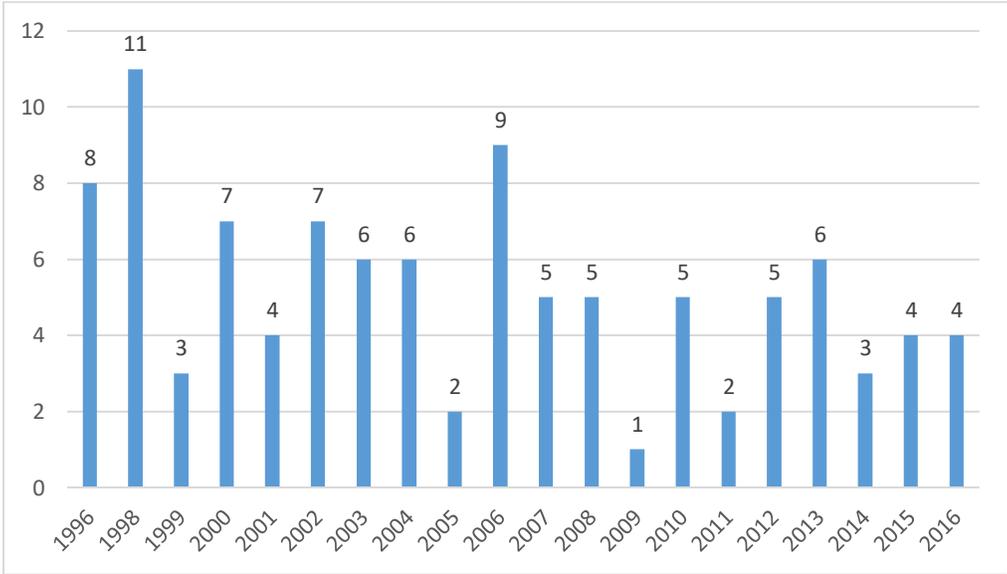


Gráfico de elaboración propia con información de los documentos publicados por la OMC sobre solución de diferencias desde 1995 hasta enero de 2017.

Ahora bien, las diferencias no son presentadas por la mayoría de Miembros debido a que no todos tienen una gran participación del comercio internacional, o porque no hacen uso de los

⁹⁷ Véase Fatoumata Jawara y Aileen Kwa. *Tras bambalinas de la OMC. La cruda realidad del comercio internacional*, España, Intermón Oxfam, 2005.

⁹⁸ Revisadas al 31 de diciembre de 2016.

mecanismos que ofrece la OMC debido a que no tienen autoridades nacionales que se encarguen de los temas de prácticas desleales de comercio internacional. Pero, existen otros Miembros que tienen más experiencia en los procedimientos de solución de diferencias, específicamente de subvenciones y que los inician frecuentemente. Los Miembros que más diferencias han iniciado en el marco de la OMC se muestran en el Gráfico 3.

Gráfico 3.

Número de diferencias presentadas ante la OMC

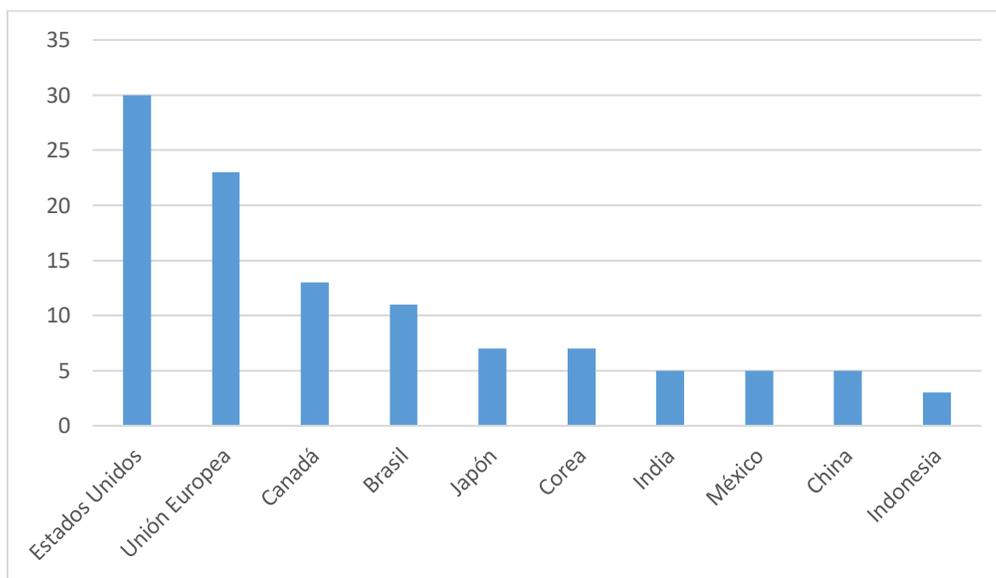


Gráfico de elaboración propia con información de los documentos publicados por la OMC sobre solución de diferencias desde 1995 hasta enero de 2017.

Los Miembros a los que se les solicita el establecimiento de consultas porque otro Miembro considera que sus ventajas están siendo eliminadas o menoscabadas, es decir, contra los que se inician los procedimientos de solución de diferencias, también son unos pocos. En el gráfico 4. se presentan los cinco países contra los que más diferencias se presentan. Los siguientes países de esa lista son Indonesia, que recibió cuatro solicitudes de inicio de consultas; Australia y México que han recibido tres; Argentina, Francia, India y Japón, dos;

y con una sola reclamación Bélgica, Filipinas, Grecia, Irlanda, Países Bajos, Pakistán, Perú, República de Corea y Tailandia.

Con la información anterior, puede notarse que uno de los principales problemas que se presentan en el procedimiento de solución de diferencias de la OMC es el de la disparidad del número de países que hacen uso de la herramienta de solución de diferencias de la OMC, pues al menos en el tema de subvenciones, poco más del 43% de las diferencias que se han presentado ante la OMC fueron iniciadas por Estados Unidos y la Unión Europea. Esta situación también se podría explicar por el hecho de que Estados Unidos y la Unión Europea son de los participantes más activos del comercio internacional mundial. Aún así, es importante mencionar que existen críticas al procedimiento de solución de diferencias que afirman que “ [...]los mecanismos de defensa son prácticamente inaccesibles para los países en desarrollo, que tampoco sabrían hacerlos rendir.”⁹⁹ Uno de los factores que hace inaccesibles los mecanismos de defensa para los Miembros con economías más pequeñas es el de los costos de iniciar y mantener un procedimiento de solución de diferencias.

Además, suponiendo que ciertos países en desarrollo logran iniciar un procedimiento de solución de diferencias contra un país desarrollado y que el Órgano de Solución de Diferencias adoptara una resolución contra los intereses de la economía desarrollada y se le solicitara cambiar alguna política o práctica relativa a su comercio exterior, sería el país en desarrollo el Miembro que tendría que adoptar alguna sanción para obligar al país desarrollado a cumplir con sus compromisos ante la OMC. Es por eso que las críticas al procedimiento también van en el sentido de afirmar que el sistema actual “[...] en que la represalia es el instrumento último de ejecución de los derechos y obligaciones, esté sesgado estructuralmente contra esos países [los países desarrollados].”¹⁰⁰

Finalmente, el OSD parece ser un instrumento para la democracia en la OMC por la representatividad que tienen los países en desarrollo, sin embargo, iniciar un procedimiento implica un precio económico y también un precio político, que a veces ni el establecimiento de represalias puede pagar.¹⁰¹ Aun así, el artículo 24 del Entendimiento aborda el tema de los

⁹⁹ Fatoumata Jawara y Aileen Kwa, *Op. Cit.*, p. 348.

¹⁰⁰ Bhagirath Lal Das. *Op. Cit.*, p. 75.

¹⁰¹ Cfr. Fatoumata Jawara y Aileen Kwa, *Op. Cit.*

países menos adelantados, e indica que los países desarrollados deben tener ciertas consideraciones si plantean una diferencia con un país incluido en esa categoría.

Gráfico 4.

Miembros contra los que más veces se han presentado procedimientos de solución de diferencias

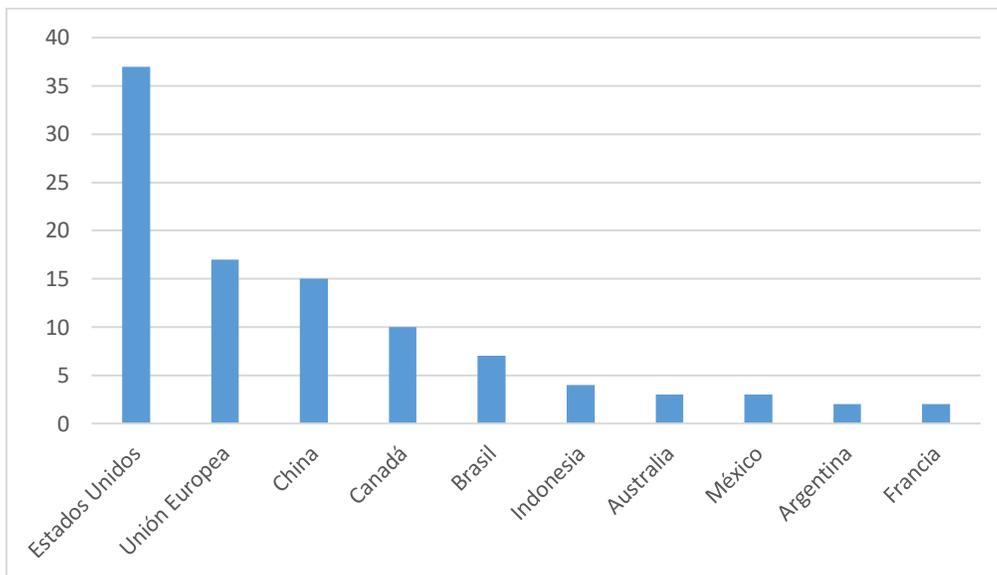


Gráfico de elaboración propia con información de los documentos publicados por la OMC sobre solución de diferencias desde 1995 hasta enero de 2017.

Desde el GATT, algunos Miembros en desarrollo argumentaron la necesidad de tener un trato especial para “[...] mejorar sus condiciones comerciales, reducir su dependencia de las exportaciones de primera necesidad, y contar con una protección para el progreso de su naciente industria [...]”.¹⁰² Los países en desarrollo son mayoría en la OMC, pero no existe una clasificación dentro de la OMC que divida a los países desarrollados de los países en desarrollo, pero sí existe otro grupo de países conocidos como los países menos adelantados PMA, que son 48 países que han sido denominados así por Naciones Unidas, pero no todos

¹⁰² Fatoumata Jawara y Aileen Kwa, *Op. Cit.*, p. 126.

pertenecen a la OMC¹⁰³. Para los PMA generalmente se redactan artículos especiales en los Acuerdos y el ASMC y el relativo a solución de diferencias no son excepciones.

Para ellos hay dos disposiciones importantes: la no reciprocidad y el trato especial y diferenciado (TED) que están contenidas en los artículos XXVI, XXVII y XXVIII del GATT. La primera consiste en que los los países desarrollados no deben esperar las mismas concesiones que brindan a los países en desarrollo, la segunda indica que los países pueden hacer concesiones especiales a todos los países en desarrollo que no tienen que extenderse a todos los Miembros.

En la OMC se acepta que algunos países, por el tamaño de sus economías, tengan un trato diferenciado, aunque dicho trato se refiere más a plazos que a concesiones importantes con impactos significativos en el comercio internacional. Sobre subvenciones, a los países en desarrollo, al menos formalmente, se les dio un plazo mayor para reducir sus subvenciones de tipo agrario y el FMI y el BM se comprometieron a brindar ayuda financiera para evitar el aumento de precios de los alimentos ocasionado por la reducción de subvenciones. Sin embargo, esa decisión de Marrakech no se ha aplicado, salvo contadas excepciones.

2.1.3. Análisis de informes de los programas de subvenciones y cuotas compensatorias presentados en la OMC

No existe información homogeneizada sobre subvenciones. La OMC es el organismo internacional que se encarga de regular las subvenciones, así como los remedios al daño que pueden aplicar los países afectados. En el marco de la OMC, en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, los países Miembros acordaron realizar notificaciones sobre sus programas de subvenciones cada año bajo ciertos criterios que se

¹⁰³ Los PMA que pertenecen a la OMC son Angola, Bangladesh, Benin, Burkina Faso, Burundo, Camboya, Chad, República Democrática del Congo, Djibouti, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Haití, Islas Salomón, Lesotho, Madagascar, Malawi, Malí, Mauritania, Mozambique, Myanmar, Nepal, Níger, República Centroafricana, República Democrática Popular Lao, Rwanda, Senegal, Sierra Leona, Tanzania, Togo, Uganda, Vanuatu, Yemen y Zambia.

enlistan en el artículo 25.3 del Acuerdo mencionado; aun así, la información que ahí se incluye no está completa, no es homogénea, ni es suficientemente detallada.

Otro problema con las notificaciones a la OMC es la imposibilidad de realizar una comparación entre países sobre el tema de las subvenciones debido al problema que ya se mencionó sobre la variedad de las formas en que se otorgan, de los receptores y de los montos. La comparabilidad se dificulta aún más porque no todos los Miembros de la OMC cumplen con su obligación de presentar los informes en el tiempo que corresponde, por lo que a veces es complicado contar con los datos para analizar un periodo. Pese a los problemas mencionados, en este trabajo se realizó un esfuerzo por brindar un panorama de las subvenciones en el mundo y se recabó información que proporcionaron los países en sus últimas notificaciones disponibles al Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC, como ya se advirtió, los problemas metodológicos fueron varios.

En la Tabla 2. se muestran los resultados de los quince países que aparentemente tienen la mayor cantidad de programas de subvenciones,¹⁰⁴ y se indica el año del reporte del que se extrajo la información, ahora bien, es importante mencionar que no se tomaron en cuenta los programas de subsidios que correspondían a niveles subfederales que, en algunos casos, como el de India, eran numerosos. También es oportuno hacer notar que generalmente los datos son del año anterior al que se reporta.

Del total de países que se incluyen en la tabla 2, nueve son parte de la Unión Europea, que es como bloque Miembro de la OMC. Las notificaciones de los países de la UE son elaboradas por cada Miembro y presentadas ante la autoridad supranacional correspondiente¹⁰⁵ que, a su vez, envía la información a la OMC. Todos los países de la UE fueron, antes de ingresar a ésta, ya sea con ese nombre o con el de Comunidades Europeas, Miembros de la OMC o Parte contratante del GATT, esto se debe a que además de criterios políticos, también existen criterios económicos para ingresar a la UE; uno de ellos es “[...] tener una economía de mercado en funcionamiento y la capacidad de afrontar la presión

¹⁰⁴ No se tomó en cuenta el monto a que ascendían las subvenciones, sólo el número de programas que incluyen en sus notificaciones.

¹⁰⁵ La Comisión Europea. Además de realizar acciones administrativas, la Comisión representa a la Unión Europea en prácticamente todas las reuniones de la OMC.

competitiva y las fuerzas del mercado dentro de la Unión [...],”¹⁰⁶ aspecto que hoy no se puede considerar satisfecho si el país no es Miembro de la OMC.

Tabla 2.
Miembros con más programas de subvenciones

País	Año de último reporte	Número de programas del último reporte
1. China	2016	121
2. Canadá	2015	56
3. Japón	2015	55
4. Reino Unido	2016	54
5. Noruega	2015	52
6. Dinamarca	2016	50
7. Letonia	2015	48
8. Suecia	2015	46
9. Australia	2016	45
10. Irlanda	2015	40
11. Malta	2015	37
12. Hungría	2015	36
13. Rumania	2016	30
14. Francia	2015	30
15. España	2015	27
15. Finlandia	2015	27

Tabla de elaboración propia con información de los Informes anuales presentados por los Miembros con base en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias al Consejo General de los años indicados en la tabla. Los informes se revisaron hasta la primera quincena de enero de 2017.

Entonces, cada Miembro notifica sus programas nacionales de subsidios, pero también la Comisión Europea notifica a la OMC sobre los programas de subvenciones supranacionales: La Unión Europea, según su notificación de 2015, mantiene ocho programas de

¹⁰⁶ Unión Europea. Ampliación. [en línea], disponible en: http://europa.eu/pol/enlarg/index_es.htm. Consulta: noviembre de 2015.

subvenciones: cuatro relacionados con la energía, uno sobre agricultura, uno de tipo regional, un programa de subsidios a la pesca y otro al acero; siendo el más importante de ellos el que corresponde a la Política Agrícola Común (PAC). Es la Comisión Europea la autoridad encargada de los asuntos comerciales de la Unión.

Tabla 3.
Miembros con más programas de subvenciones sin
considerar a los miembros de la UE

País	Año de último reporte	Número de programas del último reporte
1. China	2016	121
2. Canadá	2015	56
3. Japón	2015	55
4. Noruega	2015	52
5. Australia	2016	45
6. Israel	2014	26
7. Federación Rusa	2014	24
8. República de Corea	2015	22
9. Estados Unidos	2015	20
10. Taipei ¹⁰⁷	2015	18
11. Islandia	2005	13
12. Suiza	2015	13
13. Túnez	2016	12
14. Brasil	2014	11
15. Montenegro	2015	11

Tabla de elaboración propia con información de los Informes anuales presentados por los Miembros con base en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias al Consejo General de los años indicados en la tabla. Los informes se revisaron hasta la primera quincena de enero de 2017.

¹⁰⁷ Los Miembros de la OMC pertenecen a ella como economías, sin necesidad de constituir estrictamente un Estado. Tal es el caso de Macao o Taipei.

Ahora bien, dejando fuera a los países de la Unión Europea, los Miembros que más programas de subvenciones tienen vigentes a la fecha de revisión de los informes semestrales que éstos entregan a la OMC bajo el compromiso del párrafo 11 del artículo 25 del ASMC se presentan en la tabla 3.

Diez de las quince economías más fuertes corresponden a los Miembros que más programas de subvenciones mantienen en su territorio según la revisión de programas realizada. Dichos países son mostrados en la Tabla 4 junto con el tamaño de sus economías.

Tabla. 4.

PIB de las principales economías mundiales en 2016

País	US \$ a precios actuales
1. Estados Unidos	18,569,100,000,000
2. China	11,199,145,157,649
3. Japón	4,939,383,909,875
4. Alemania	3,466,756,880,461
5. Reino Unido	2,618,885,692,029
6. Francia	2,465,453,975,282
7. India	2,263,522,518,124
8. Italia	1,849,970,464,192
9. Brasil	1,796,186,586,414
10. Canadá	1,529,760,492,201
11. República de Corea	1,411,245,589,977
12. Federación de Rusia	1,283,162,348,133
13. España	1,232,088,185,030
14. Australia	1,204,616,439,828
15. México	1,045,998,068,645

Tabla de elaboración propia con datos de El Banco Mundial. [en línea], disponibles en <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD>. Consulta: enero 2016.

Además de realizar el conteo sobre los programas de subvenciones puestos en marcha por los Miembros, en las notificaciones también se revisaron los sectores que son apoyados. La clasificación de subvenciones es sólo para brindar una guía, pero los programas generalmente son difíciles de separar por los beneficios que traen en varios sentidos, por ejemplo, si se

subvenciona la educación para formar especialistas para el fortalecimiento de cierta industria nacional, también existe un beneficio para la persona que estudia, así, podría considerarse también una subvención de tipo social. El trabajo de clasificación se muestra en la Tabla 5.

Tabla 5.
Sectores más subvencionados por los Miembros de la OMC

	Sector	Número de programas
1	Agropecuarios	156
2	Regionales	134
3	Investigación	112
4	Industria y manufacturas	104
5	Pesca	92
6	Energía	82
7	Medio Ambiente	78
8	Comercio	77
9	Sociales	41
10	Transporte	37
11	Construcción	17
12	Silvicultura	16
13	Educación	13
14	Minería	10
15	Farmacéutico	5

Tabla de elaboración propia con información de los Informes anuales presentados por los Miembros con base en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias a la primera quincena de enero de 2017.

Algunas formas de subvenciones no tienen que notificarse, como lo son “[...] los créditos a la exportación, las garantías a los créditos a la exportación o los programas de seguros, así como las empresas de comercio de Estado y la ayuda alimentaria [...].”¹⁰⁸ Según el informe, haciendo referencia a información publicada por la OCDE, los países que más recurren a los

¹⁰⁸ Informe sobre el Comercio Mundial... *Op. Cit.*, p. XXXVII.

créditos a la exportación son Estados Unidos, Australia, el Canadá y un cierto número de países miembros de la Unión Europea, sobre todo en el tema de agricultura.¹⁰⁹ Por su parte, la OCDE cuenta con información sobre subvenciones de varios países, incluyendo algunos que no son parte de la organización, pero sólo corresponden a los apoyos dados para el fortalecimiento de la agricultura en cada territorio, por lo que la información en el sentido de comparar los volúmenes de subvenciones sería incompleta y poco precisa.

Ahora bien, el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, como su nombre lo indica, regula dos aspectos del comercio internacional: las subvenciones y las medidas compensatorias. La información presentada anteriormente es sobre subvenciones, pero también existe sobre cuotas compensatorias que, de manera general, son acciones usadas por los Miembros para contrarrestar el daño que provoca la subvención.

“De acuerdo con la teoría de la segunda mejor opción, un país importador debe responder a una falla o distorsión externa del mercado con una restricción sobre las importaciones que neutralizaría efectivamente la externalidad aumentando el precio de la importación [...]”¹¹⁰ Por eso, en el marco del libre mercado, los países pueden imponer derechos antidumping y cuotas compensatorias, aunque algunos autores consideran que “[...] en realidad [...] la mayoría de los deberes antidumping o de las medidas compensatorias están ocultando proteccionismo [...]”¹¹¹

La información sobre cuotas compensatorias es más uniforme que la de las subvenciones, por la necesidad de informar a los otros Miembros de la OMC para que sus exportadores puedan planear costos de comercio con la economía que impone las cuotas. Esta información se presenta en la forma de informes semestrales, según lo dispuesto en los párrafos 11 y 12 del artículo 25 del acuerdo mencionado. Sin embargo, a pesar de que existe mayor uniformidad de la información presentada, tampoco es posible hacer comparaciones del total de países Miembros de la OMC, pues del total de Miembros, únicamente diecinueve tienen

¹⁰⁹ En la Ronda Doha, en el tema de agricultura se usa el concepto de competencia de las exportaciones, que se usa para tratar el tema de las subvenciones a la exportación y otras formas en que los gobiernos podrían apoyar la exportación de productos agrícolas. *Cft.* Competencia de las exportaciones. Glosario de términos. OMC, [en línea], disponible en https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/export_competition_s.htm. Consulta: enero de 2016.

¹¹⁰ Joel R. Paul. *Op. Cit.*, p. 138.

¹¹¹ Joel R. Paul. *Op. Cit.*, p. 138.

información reciente, considerada como tal a toda la que corresponde a, por lo menos, el primer semestre de 2014. Se analizó la información presentada por los Miembros, pero cabe mencionar que el informe de Sudáfrica fue presentado en el primer semestre de 2014; el de Australia al segundo semestre de 2014; el de Egipto, el segundo semestre de 2015, y; el de Brasil, Canadá, China, Estados Unidos, India, Kazajstán, México, Pakistán, Perú, República Kirguisa, Rusia, Turquía, Ucrania, Unión Europea, Armenia y Zambia en alguno de los dos semestres de 2016.¹¹² Generalmente, los informes contienen las cuotas del semestre anterior a la fecha de presentación.

Gráfico 5.

Total de cuotas compensatorias vigentes en el último informe semestral presentado a la OMC

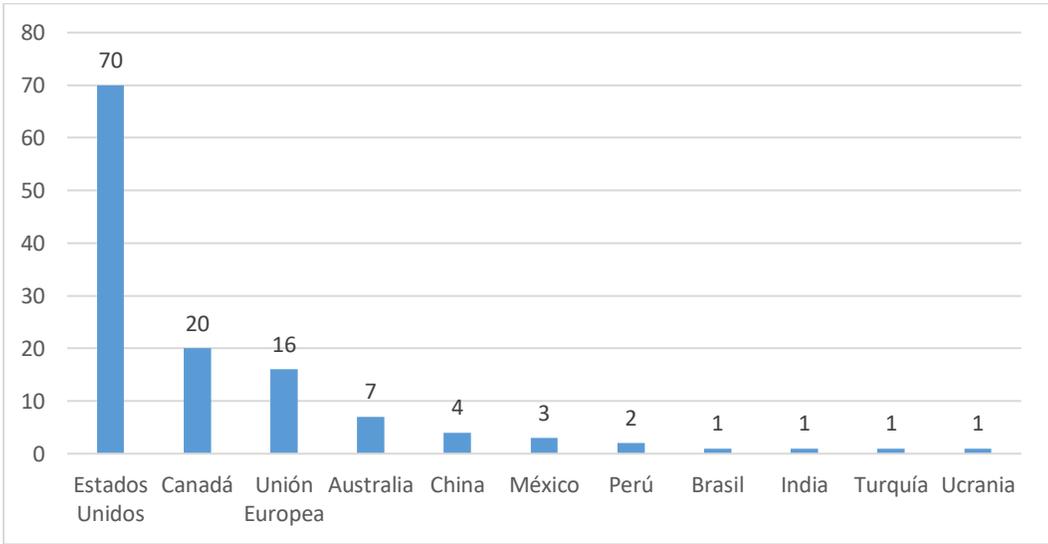


Gráfico de elaboración propia con información de los Informes anuales del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias recabada hasta diciembre de 2016.

Considerando únicamente a los países que tienen información de 2014, 2015 y 2016 se observa que el país que ha impuesto mayor cantidad de cuotas compensatorias es Estados

¹¹² Información publicada por la OMC con base en los reportes de sus Miembros por la obligación que les confiere el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias a enero de 2017.

Unidos (véase gráfico 5), con setenta cuotas vigentes, seguido de Canadá y la Unión Europea. Los países que no cuentan con ninguna cuota compensatoria vigente son Armenia, Egipto, Kazajstán, Pakistán, la República Kirguisa, Rusia, Sudáfrica y Zambia.

También existen Miembros que, bajo los párrafos 11 y 12 del artículo 25, han presentado un informe en el que afirman que no tienen autoridad investigadora para imponer cuotas compensatorias. Estos países son: Barbados, Belice, Benin, Burkina Faso, Burundi, Camerún, Congo, Costa de Marfil, Cuba, Dominica, Gambia, Georgia, Ghana, Guinea, Guyana, Haití, Hong Kong, Kenya, Liechtenstein,¹¹³ Suiza, Macao, Madagascar, Malawi, Mali, Mauricio, Mongolia, Mozambique, Nepal, Laos, Papua Nueva Guinea, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, Senegal, Sierra Leona, Sri Lanka, Suriname, Uganda y Vanuatu; en total, 37 países, es decir, poco más del 22% de los Miembros de la OMC. Dicho informe es presentado por los Miembros mencionados en diferentes años, algunos son recientes y otros fueron presentados en los primeros años luego de su ingreso a la OMC, pero ninguno ha notificado que ya ha establecido su autoridad correspondiente.

En la Tabla 6 se muestran los productos objeto de cuotas compensatorias, así como los Miembros que subvencionan su producción obligando a otros Miembros a imponer dichas medidas. Como se describió antes, la información se obtuvo de los reportes que entregan los Miembros a la OMC; se revisaron los informes de los años 2014, 2015 y 2016.

Las subvenciones y las medidas compensatorias son acciones de política comercial permitidas internacionalmente aún bajo los estándares del libre comercio en determinadas condiciones. Cabe recordar que un sistema económico de mercado se debe caracterizar por: “1. Las instituciones, organizaciones, legislaciones o asociaciones que organicen el funcionamiento de los mercados, con una descripción detallada de sus responsabilidades, objetivos, herramientas o incentivos. 2. Los productos, el suministro y la demanda regulada por las instituciones de mercado [...]; 3. Establecimiento de la competencia, de acuerdo al número de participantes del mercado, con los mecanismos implícitos o explícitos para

¹¹³ En su informe aclara que no cuenta con autoridad investigadora porque Suiza no la ha instituido en el marco de la unión aduanera entre Liechtenstein y Suiza.

resolver problemas de sobre capacidad o para responder a la incertidumbre y posibles cambios estructurales [...].”¹¹⁴

Tabla 6.

Cuotas compensatorias impuestas por los Miembros de la OMC

Miembro que impone la cuota compensatoria	Miembro que subvenciona su producción	Productos
Australia	China	Extrusiones de aluminio, ruedas de aluminio para vehículos de motor, perfiles huecos para la construcción, acero recubierto de aluminio y cinc, acero galvanizado, planchas de acero laminadas en caliente.
	Estados Unidos	Biodiésel
Brasil	India	Película de politereftalato de etileno (PET)
Canadá	China	Determinados elementos de fijación de acero, determinación de accesorios de tubería de cobre, determinados tubos de entubación de acero, determinadas tuberías soldadas de acero al carbono, determinados refrigeradores y calentadores termoeléctricos, determinadas extrusiones de aluminio, determinados artículos tubulares para campos petrolíferos, determinadas rejas de acero, determinados tubos cortos, determinados fregaderos de acero, determinados pilotes tubulares de acero, determinados módulos de pared interales, determinados silicios de metal, determinados tubos de cobre, determinadas barras de acero para hormigón armado, determinados módulos y láminas fotovoltaicas, determinados tubos de cero al carbono y aleado.
	India	Determinadas chapas de acero laminadas en caliente, determinadas tuberías soldadas de acero al carbono.
	Unión Europea	Azúcar refinado.

¹¹⁴ Robert Boyer y Daniel Drache, *Op. Cit.*, p. 101.

Miembro que impone la cuota compensatoria	Miembro que subvenciona su producción	Productos
China	Estados Unidos	Productos de pollo de engorde, polisilicio de grado solar.
	Unión Europea	Fécula de papata, polisilicio de grado solar.
India	China	Piezas moldeadas para aerogeneradores.
México	India	Metoprolol tartrato, amoxicilina trihidratada, dicloxacilina sódica.
Perú	Argentina	Biodiésel.
	Estados Unidos	Biodiésel puro.
Turquía	India	Películas de tereftalato de polietileno.
Ucrania	Rusia	Automóviles de turismo.
Unión Europea	Canadá	Biodiésel.
	China	Papel fino estucado, determinados productos de fibra de vidrio, determinados productos siderúrgicos revestidos de materia orgánica, vidrio fotovoltaico, paneles solares.
	Emiratos Árabes Unidos	Politereftalato de etileno.
	Estados Unidos	Biodiésel.
	India	Sistemas de electrodos de grafito, politereftalato de etileno, determinadas barras de acero, alambre de acero inoxidable, tubos y perfiles de hierro colado dúctil.
	Malasia	Páneles solares fotovoltaicos.
	Taipei	Páneles solares fotovoltaicos.
	Turquía	Truchas.
Estados Unidos	Brasil	Varillas de acero al carbono y de determinados aceros aleados, piezas de fundición de hierro para la construcción.
	Canadá	Papel supercalandrado.
	India	Violeta (pigmento), determinadas planchas de acero al carbono, determinados productos planos de acero al carbono laminados en caliente, determinados productos de papel revestido, librillos de cerillas, determinados artículos tubulares para campos petrolíferos, película, láminas y tiras de tereftalato de polietileno, torón de acero para hormigón pretensado, ácido sulfanílico, determinada resina de politereftalato de etileno (PET).

Miembro que impone la cuota compensatoria	Miembro que subvenciona su producción	Productos
Estados Unidos	China	Extrusiones de aluminio, estanterías sin tornillos de acero empaquetadas para la venta, hipoclorito de calcio, varillas de acero al carbono y de determinados aceros aleados, isocianuratos clorados, tubos de acero inoxidable austenítico soldados, de sección circular a presión, tubos de acero al carbono soldados, de sección circular, tubos de acero al carbono soldados, de sección circular, ácido cítrico y determinadas sales de citrato, determinado papel estucado para impresiones de alta calidad, determinados productos fotovoltaicos de silicio cristalino, células fotovoltaicas de silicio cristalino, fredageros, cilindros de acero de alta presión, determinadas estanterías y soportes para cocina, sacos tejidos laminados, tubos de poco espesor, papel térmico ligero, determinados ladrillos de magnesia-carbono, melamina, suelos de madera multicapa, cinta con orillos tejidos, determinados neumáticos nuevos para vehículos de uso fuera de carretera, acero magnético, artículos tubulares para campos petrolíferos, determinados neumáticos (llantas neumáticas) para vehículos de pasajeros y camionetas, determinadas sales de fosfato de potasio, determinada resina de politereftalato de etileno, torón de acero para hormigón pretensado, imanes flexibles sin transformar, determinados tubos sin soldadura, de acero al carbono aleado, para aplicaciones comunes y de presión, nitrito de sodio, determinadas rejas de acero, determinado papel sin estucar ni recubrir, torres eólicas a escala de servicio público.
	Irán ¹¹⁵	Pistachos con cáscara, pistachos tostados con cascara.

¹¹⁵ Aunque no es Miembro de la OMC.

Miembro que impone la cuota compensatoria	Miembro que subvenciona su producción	Productos
Estados Unidos	Indonesia	Determinados productos de acero al carbono cortados a medida, determinados productos planos de acero al carbono laminados en caliente, determinado papel sin estucar ni recubrir, determinado papel estucado o cuché para impresiones de alta calidad realizadas en prensas alimentadas con hojas.
	Italia	Determinadas pastas alimenticias.
	México	Azúcar
	República de Corea	Determinadas planchas de acero al carbono cortadas a medida, lavadoras de gran capacidad para uso doméstico, hojas y tiras de acero inoxidable en rollos.
	Sudáfrica	Chapas de acero inoxidable en rollos.
	Tailandia	Determinados productos planos de acero al carbono, laminados en caliente
	Taipei	Acero magnético de grano no orientado
	Turquía	Determinados artículos tubulares para campos petrolíferos, determinadas pastas alimenticias, barras de acero para hormigón armado, tubos de acero al carbono soldados para aplicaciones comunes, tubos soldados.
	Viet Nam	Bolsas de compra de polietileno, perchas de alambre de acero para prendas de vestir, determinados clavos de acero.

Tabla de elaboración propia con información de los Informes Semestrales presentados por los Miembros con base en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias a la primera quincena de enero de 2017. Se revisaron informes de 2014, 2015 y 2016.

Dentro del marco legislativo de la OMC existen reglas internacionales para las políticas de promoción de la exportación. Aún bajo las normas del libre comercio, se otorga a los Estados la facultad de otorgar subvenciones para promover sus exportaciones (desde la perspectiva del libre comercio, las subvenciones se traducen principalmente en costos para los consumidores nacionales y no necesariamente en apoyo para el crecimiento de una industria

nacional. Se considera que pueden ser una medida útil para economías en transición de modelo ISI a IOE, pero no una forma eficiente de mantener el funcionamiento de las economías nacionales). Las políticas de promoción de exportaciones a través de subvenciones son un instrumento de la política comercial.

2.2. Marco legal mexicano

2.2.1. Proceso de apertura comercial

Cuando los países abren sus fronteras al comercio internacional, corren el riesgo de importar mercancías que han sido objeto de prácticas desleales de comercio y de que, por lo tanto, su producción nacional este compitiendo con productos cuyo precio no obedece a las condiciones de oferta y demanda. Dicha situación, puede poner en riesgo su industria nacional, con todos los problemas que eso implica. Por el riesgo que las prácticas desleales representan para la producción nacional, la OMC incluye en su legislación formas de sanción, “[...] aunque impide políticas de cierre de fronteras o [de] prohibición a los importadores de productos comercializados a precios discriminados o subvencionados.”¹¹⁶ Desde su ingreso al GATT, México ha tenido que crear un sistema jurídico acorde con sus nuevas necesidades de apertura “[...] siendo el primer país latinoamericano impulsor de estas disciplinas, extrañas a las políticas proteccionistas de las décadas pasadas.”¹¹⁷

A partir de los años treinta, México, junto con América Latina, adoptó políticas que tendían a la autosuficiencia de la producción industrial, que se conocieron como sustitución de importaciones.¹¹⁸ “[...] Estas políticas se basaban en un fuerte intervencionismo estatal y en la protección del mercado interno a través de rígidos controles arancelarios y no arancelarios

¹¹⁶ Jorge Witker y Gerardo Jaramillo. *Comercio exterior de México, marco jurídico y operativo*, México, McGraw-Hill Interamericana Editores, 1996, p. 89.

¹¹⁷ *Ibid.*

¹¹⁸ Inspiradas en las ideas de Raúl Prebisch y la CEPAL, que sostenían que los intercambios internacionales eran estructuralmente desfavorables para los países en desarrollo exportadores de productos primarios.

a las importaciones [...].”¹¹⁹ Dichas políticas se valían principalmente de salvaguardias, licencias de importación y de la obligación de las industrias de usar insumos nacionales que estuvieran protegidos; más tipos de cambio fijos y altos aranceles a la exportación.

El sistema de protección de México estaba basado en 4 pilares:

a) aranceles (fijos y *ad valorem*) muy elevados para los bienes de consumo; los medios de producción (materias primas, insumos, maquinaria y equipo) eran gravados con aranceles mucho más bajos o se concedía su exención en virtud de leyes y reglamentos a favor de las industrias "nuevas y necesarias"; b) requisitos de permiso previo para la importación de la mayoría de los medios de producción y consumo, que duplicaban la protección establecida por vía arancelaria; c) listas de precios oficiales concebidas formalmente para contrarrestar la subfacturación, pero que en la práctica eran un medio adicional para elevar la protección arancelaria; d) cuotas, cuyo papel era permitir la importación de una cantidad dada de productos con el fin exclusivo de complementar la oferta interna.¹²⁰

En la década de los ochenta, “México comenzó a participar como observador permanente del GATT, ya había tenido algunas participaciones en ese escenario multilateral, como fue el caso en la Ronda de Tokio, en 1982. Finalmente, el país se adhirió al GATT en 1986 [...].”¹²¹ Con ello, se inició en México un periodo de apertura, por lo que se empezó a dismantlar el sistema de licencias de importación comenzando con cerca de 360 fracciones, y con las negociaciones para entrar al GATT. Ya en diciembre de 1987 los niveles de aranceles eran 0 o exentos, 5%, 10%, 15% y 20%. En contraste con la liberalización comercial, aumentaron los precios oficiales y la protección cambiaria, hechos que provocaron el aumento de la inflación.¹²²

El comercio internacional y la tecnología son actividades de gran dinamismo y, además, imprescindibles para un Estado moderno que pretenda el desarrollo integral de su economía. [...] Al mismo tiempo el comercio es un vehículo que une a países y ayuda a homogeneizar

¹¹⁹ Miguel A. Rivera Ríos. *México: Del sobreproteccionismo a la apertura comercial*, [en línea], disponible en <http://www.redalyc.org/pdf/267/26700206.pdf> p. 138. Consulta: agosto de 2016.

¹²⁰ Miguel A. Rivera Ríos, *Op. Cit.*, p. 148.

¹²¹ Leonel Pereznieta Castro. El futuro del DIPr en México, en *Revista Mexicana de Derecho Internacional Privado y Comparado*, Academia Mexicana de Derecho Internacional Privado y Comparado, 1° edición, número 17, abril 2005, p. 59.

¹²² Hechos que obligaron a la puesta en marcha del Pacto de Solidaridad Económica.

culturas y maneras de pensar derivando así importantes beneficios para los países que lo practican.¹²³

Los procesos de apertura comercial son difíciles para los países, en el caso de México esto es particularmente cierto por la velocidad en que ocurrieron los cambios: competencia, productividad y mantenimiento del empleo han sido algunos de los grandes retos. Como aspectos no necesariamente económicos las fronteras se abrieron de diferentes formas, pues al perfilarse como una economía abierta también se mostró el “mapa político mexicano, incluyendo la constante violación de los derechos humanos, la corrupción y otras cuestiones que sólo se habían discutido en casa.¹²⁴ Ingresar a la OMC ha brindado a México la posibilidad de tener un marco legal de negociación de temas comerciales y un foro de participación. México firmó su adhesión al GATT en julio de 1986 con lo que el GATT logró el número de 92 países Partes. El país pudo participar en la Conferencia Ministerial de Uruguay de 1986, a partir de la que inició la Ronda Uruguay.

Desde la década de los setenta se inició el proyecto de apertura comercial de México, para ello, el país debía adaptar su legislación para hacerla congruente con normas las internacionales. El tema del comercio internacional tiene numerosas disposiciones. México, como Miembro de la OMC, ha tenido que crear y mantener algunas leyes y autoridades para cumplir con los compromisos que contrajo al firmar su ingreso al GATT en 1986. Las disposiciones del entonces GATT y de la actual OMC, por jerarquía, tienen en México el mismo nivel que las leyes federales: así lo enuncia el artículo 133 Constitucional:

Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada entidad federativa se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de las entidades federativas.¹²⁵

¹²³ Leonel Pereznieta Castro. *El comercio internacional de México: su contexto y algunas consecuencias*, en Relaciones Internacionales, núm. 63, México, UNAM/FCPyS, julio-septiembre, 1994, p. 57.

¹²⁴ Leonel Pereznieta Castro, *Op. Cit.*, p. 60.

¹²⁵ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, art. 133.

México ingresó al GATT cuando éste era un tratado internacional de tipo multilateral, por lo que tuvo que pasar por las etapas que señala la Constitución para poder ser celebrado por México. En este sentido, el artículo 89 de la Constitución señala que es facultad del Presidente de la República:

Dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales, así como terminar, denunciar, suspender, modificar, enmendar, retirar reservas y formular declaraciones interpretativas sobre los mismos, sometiéndolos a la aprobación del Senado. En la conducción de tal política, el titular del Poder Ejecutivo observará los siguientes principios normativos: la autodeterminación de los pueblos; la no intervención; la solución pacífica de controversias; la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales; la igualdad jurídica de los Estados; la cooperación internacional para el desarrollo; el respeto, la protección y promoción de los derechos humanos y la lucha por la paz y la seguridad internacionales [...].¹²⁶

Y el artículo 76 de la Constitución, señala que es facultad del senado:

Analizar la política exterior desarrollada por el Ejecutivo Federal con base en los informes anuales que el Presidente de la República y el Secretario del Despacho correspondiente rindan al Congreso.

Además, aprobar los tratados internacionales y convenciones diplomáticas que el Ejecutivo Federal suscriba, así como su decisión de terminar, denunciar, suspender, modificar, enmendar, retirar reservas y formular declaraciones interpretativas sobre los mismos [...].¹²⁷

México se había adherido a diferentes tratados internacionales multilaterales de gran importancia antes de su ingreso al GATT, uno de ellos es el de Naciones Unidas. También a tratados bilaterales, incluso en materia económica y comercial. Los artículos constitucionales revisados se refieren al procedimiento en México para la firma de tratados independientemente del tema que traten, sin embargo, existe otro artículo constitucional que es la base del derecho económico en materia de comercio exterior. Así, el artículo 131 establece que:

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 aún prohibir,

¹²⁶ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, art. 89, Fracción X.

¹²⁷ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, artículo 76, fracción I.

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.

El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso, y para crear otras; así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, 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.¹²⁸

De este artículo derivan la Ley de Comercio Exterior, publicada el 27 de julio de 1993 y su reglamento, publicado el 30 de diciembre de 1993.

Las condiciones para el ingreso al GATT se establecen en el artículo XXXIII, según el cual, todo gobierno que dirija autónomamente sus relaciones comerciales exteriores y los temas regulados por el Acuerdo pueden adherirse a él con las condiciones que establezcan dicho gobierno y las partes contratantes. Así, el 17 de enero de 1979, la entonces Secretaría de Comercio informó al Director del GATT, mediante una Carta de Intención, que México estaba interesado en iniciar las negociaciones necesarias para adherirse al GATT. El proceso continuó con el establecimiento por el Consejo General de un Grupo de Trabajo, que se encargó de analizar la solicitud. En marzo, México entregó a la OMC un documento describiendo su régimen de comercio que fue analizado por el grupo de trabajo correspondiente. En abril se llevó a cabo la primera de las reuniones de representantes de México con el grupo de trabajo. La información cronológica de la adhesión de México al GATT, se presenta en la tabla 7.

Para ser parte del Acuerdo, México tenía que trabajar algunas de sus deficiencias: la más importante era el entramado jurídico del orden comercial complejo y difícil de manejar porque se levantaba sobre la base de tratados bilaterales y sobre temas específicos, pero no había un cuerpo legal unificado que contuviera derechos y obligaciones del país en el comercio internacional. Antes del ingreso de México al GATT, lo único que podía servir de

¹²⁸ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, artículo 131.

guía para el comportamiento de México en el ámbito comercial internacional era la Carta de Naciones Unidas, que establece la igualdad soberana de los Estados, el principio de solución pacífica de controversias y el compromiso que refrendan los países para el mantenimiento de la estabilidad y el bienestar para lograr relaciones pacíficas y amistosas.¹²⁹

Tabla 7. Seguimiento cronológico del ingreso de México al GATT

Año	Hecho
17 de julio de 1986	México y las partes adoptan el Protocolo de Adhesión en Ginebra
25 de julio de 1986	Firma de México
11 de septiembre de 1986	Aprobación del Senado.
29 de octubre de 1986	Publicación de la aprobación del senado en el DOF
9 de octubre de 1986	Ratificación del Tratado
19 de diciembre de 1986	Se publica una fe de erratas
24 de agosto de 1986	Entrada en vigor para México
26 de noviembre de 1986	Publicación de la promulgación del tratado en el DOF.

Cuadro de elaboración propia con información de la Secretaría de Relaciones Exteriores, [consulta en línea], disponible en

http://proteo2.sre.gob.mx/tratados/muestratratado_nva.sre?id_tratado=138&depositario=0&PHPSESSID=0842bb8038cb1a08e7160a3a42bc242f.

Muchas fueron las opiniones en contra del proceso de apertura comercial y del ingreso de México a GATT, pero también hubo quienes consideraron que dicho cambio significaba un avance para que el país tomara las riendas de su desarrollo: “[...] no debemos quedar al margen de la vida internacional y es éste un foro muy importante [refiriéndose a la OMC], por lo que aun cuando el ingreso puede acarrear riesgos, hay que enfrentarlos con decisión y

¹²⁹ Véase Ricardo Peña Alfaro, Ventajas y desventajas de ingreso de México al GATT, Revista de Comercio Exterior, vol. 36, no. 1, México, enero de 1986, pp. 33-45, [en línea], disponible en <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/206/4/RCE4.pdf>. Consulta: agosto de 2016.

plantear nuestra participación en términos y condiciones que favorezcan el proceso de desarrollo en que está empeñado el país.”¹³⁰ Al final, México realizó las adecuaciones correspondientes a su marco legislativo para poder ser parte de la OMC.

2.2.2. Ley de Comercio Exterior y Sistema de Defensa Comercial

En México, la ley que regula las importaciones y exportaciones es la Ley de Comercio Exterior, cuya publicación fue en 1993 y su última modificación en 2006. Dicha ley cuenta con su reglamento, publicado en el DOF el 30 de diciembre de 1993. La LCE explica en su artículo primero que

La presente Ley tiene por objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional, defender la planta productiva de prácticas desleales del comercio internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.¹³¹

Es el título V de la LCE que trata el tema de las prácticas desleales de comercio internacional. Se considera como práctica desleal de comercio “[...] la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios o de subvenciones en el país exportador, ya sea el de origen o el de procedencia, que causen daño a una rama de producción nacional de mercancías idénticas o similares en los términos del artículo 39 de esta ley [...]”¹³² El mismo artículo de la LCE prevé un remedio para dichas prácticas y enuncia que “[...] Las personas físicas o morales que importen mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional estarán obligadas al pago de una cuota compensatoria¹³³ conforme a lo dispuesto en esta Ley.”¹³⁴

¹³⁰ Jaime Álvarez Soberanis. El ingreso de México al GATT. La problemática de nuestra adhesión, en Boletín Mexicano de Derecho Comparado, enero de 1979, [en línea], disponible en <http://biblio.juridicas.unam.mx/revista/pdf/DerechoComparado/36/art/art1.pdf>. Consulta: abril de 2016

¹³¹ Art. 1 de la Ley de Comercio Exterior.

¹³² Art. 28 de la Ley de Comercio Exterior.

¹³³ Se entiende por cuota compensatoria una carga que se adiciona al precio de la mercancía para eliminar el precio artificialmente bajo.

¹³⁴ Art. 28 de la ley de Comercio Exterior.

El artículo 39 de la LCE establece que para que se determine la existencia de daño, que no de daño grave¹³⁵, debe existir un daño material causado a la producción nacional, una amenaza de daño a la producción nacional o un retraso en la creación de la rama de la producción nacional. Tanto la determinación de la existencia de la práctica desleal, como el daño y la relación causal entre ambos, deben estar debidamente demostrados en la investigación de la autoridad correspondiente, esto según el artículo 29 de la LCE y los acuerdos de la OMC sobre prácticas desleales. Por su parte, las cuotas compensatorias,¹³⁶ así como el monto que alcancen, también deben ser justificadas mediante una investigación pertinente. Cabe mencionar que un número importante de procesos de solución de diferencias de la OMC se inician por la impugnación de la propia investigación, por lo que tener una investigación adecuada limita las posibilidades de que ésta sea revisada.

La Ley de Comercio Exterior dedica un capítulo al dumping o discriminación de precios y otro a las subvenciones; ambos en el mismo sentido que los acuerdos multilaterales de la OMC. En el capítulo II de la LCE se define al dumping o discriminación de precios como “[...] la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal”¹³⁷, es decir, que se vendan productos a un precio más bajo en el país importador que en el país que lo exporta. Las condiciones para determinar el dumping, el daño y la relación causal entre ambos están dadas en el capítulo mencionado.

El capítulo III de la LCE se ocupa del tema de este trabajo: subvenciones. La Ley define como subvención: “[...] La contribución financiera que otorgue un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos, sus entidades, o cualquier organismo regional, público o mixto constituido por varios países, directa o indirectamente, a una empresa o rama de la producción o a un grupo de empresas o ramas de producción y que con ello se otorgue un beneficio [...],”¹³⁸ o; en términos más amplios, da una segunda definición, que enuncia

¹³⁵ El daño grave a la producción nacional se describe en el artículo 46 de la LCE. Cuando se presenta, se permite la imposición de medidas de salvaguardia. El daño grave es el daño significativo de una rama de la producción nacional; la amenaza de daño grave es la clara inminencia de un daño grave a una rama de producción nacional.

¹³⁶ Si bien la legislación de la OMC distingue entre derechos antidumping y cuotas compensatorias, siendo los primeros una medida para eliminar el daño provocado por discriminación de precios y, las segundas medidas para eliminar el daño provocado por subvenciones, en la legislación nacional ambos tipos de remedios se encuentran en el concepto de cuota compensatoria.

¹³⁷ Art. 30 de la Ley de Comercio Exterior.

¹³⁸ Art. 37 de la Ley de Comercio Exterior.

“[...]alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios y que con ello se otorgue un beneficio.”¹³⁹ Así, para la legislación nacional, el elemento más importante para determinar la existencia de la subvención es el beneficio que algunos competidores adquieren sobre otros.

Ahora bien, tanto en circunstancias de discriminación de precios como en subvenciones, es necesario estudiar el grado del daño causado a la producción nacional para así poder fijar el monto de lo que en legislación nacional se conoce como cuota compensatoria. Para determinar la existencia de daño, la Secretaría debe evaluar:

1. Volumen de las importaciones.
2. El efecto en los precios en el mercado interno.
3. Efectos sobre la rama de la producción nacional, que es quizá el elemento más amplio, pues incluye estado de ventas, volumen de la producción, productividad, utilización de la capacidad instalada, inversión, margen de discriminación de precios, empleos, salarios y cualquier otro indicador que contribuya a demostrar la existencia de daño.

Existe otra figura que es la amenaza de daño, cuya existencia se puede comprobar con la evaluación de los siguientes aspectos:

1. El aumento de los volúmenes de importación que indique es que probable que las importaciones sigan aumentando;
2. La capacidad del exportador para producir, o para aumentar su producción acompañada del análisis de otros mercados importadores de los productos en cuestión.
3. Si las importaciones pueden tener el efecto de bajar los precios de la producción nacional, o bien, de impedir que éstos suban y que exista demanda creciente de las importaciones hechas bajo alguna práctica desleal.
4. Si se trata de una subvención, es necesario realizar una evaluación de la misma para determinar su naturaleza y alcances.

¹³⁹ Art. 37 de la Ley de Comercio Exterior.

Los puntos numerados anteriormente son sólo una guía para la determinación de daño, pero como también lo prevén los acuerdos de la OMC sobre prácticas desleales, no son los únicos elementos que deben y que pueden ser tomados en cuenta.

En general, puede notarse que la LCE, desde su publicación, brinda una guía acorde con las disposiciones de la OMC en los temas de prácticas desleales de comercio. De igual forma, el Reglamento de la LCE trata en su título IV de Prácticas Desleales de Comercio Internacional, el capítulo II de dicho título se refiere a la discriminación de precios, y no existe un capítulo específicamente sobre subvenciones.

A la apertura comercial de México en 1987 llegaron a México gran cantidad de productos extranjeros, algunos de ellos bajo condiciones de comercio desleal. Para defenderse de prácticas desleales internacionales, México debía trabajar para tener una legislación sólida y suficiente como pilar del nuevo modelo de apertura comercial, para ello, se redactó la ley de comercio exterior y el gobierno mexicano suscribió los acuerdos antidumping y de subvenciones y medidas compensatorias.¹⁴⁰

Las fuentes jurídicas para la defensa ante prácticas desleales de comercio son artículo 131 de la constitución, la Ley de Comercio Exterior, el Reglamento de Ley de Comercio Exterior en el ámbito nacional y los códigos antidumping y de subvenciones firmados en el marco de la OMC, así como el propio Acuerdo de la OMC. Es tal la importancia del entramado jurídico para el comercio exterior, que ya el PND de 1989-1994 afirmaba que era necesario “[...] utilizar la legislación de comercio exterior como instrumento de defensa legítima ante prácticas desleales de comercio, evitando, en todo momento, que las normas se utilicen injustificadamente para proteger de la competencia externa sana a los sectores productivos”¹⁴¹.

Ahora bien, el título séptimo de la LCE sobre el Procedimiento en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguardia indica en su capítulo primero disposiciones generales para cualquier procedimiento de este tema. Los procedimientos se

¹⁴⁰ Recuérdate que en el GATT no existía el *single undertaking*, por lo que los países podían elegir qué acuerdos suscribir.

¹⁴¹ Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, [en línea], disponible en http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/compila/pnd/PND_1989-1994_31may89.pdf. Consulta noviembre de 2016

iniciarán cuando la Secretaría tenga pruebas sobre la existencia de la práctica desleal, del daño y de la relación causal; o bien, a solicitud de alguna parte interesada.

Los solicitantes pueden ser productores de mercancías idénticas o similares a los productos que se pretenda investigar y en el caso de salvaguardias, de mercancías idénticas, similares o directamente competidoras que estén causando daño grave o amenazada de daño grave a la rama de producción nacional. Los solicitantes deberán formar al menos el 25% de la producción producida por la rama de la producción nacional.

Existe la figura de partes interesadas, que son, según el artículo 51 de la LCE, los productores solicitantes, los importadores y los exportadores de las mercancías objeto de investigación, así como extranjeros que tengan interés directo en la investigación.

A partir del inicio de la investigación, en un periodo de no más de 90 días, la Secretaría deberá publicar su resolución preliminar, en donde tres opciones son posibles: 1) establecer una cuota provisional y seguir con la investigación; 2) Seguir con la investigación sin la imposición de cuotas, o; 3) dar por concluida la investigación si no se encuentran los elementos necesarios para la imposición de cuotas (existencia de la práctica desleal, daño y relación causal).

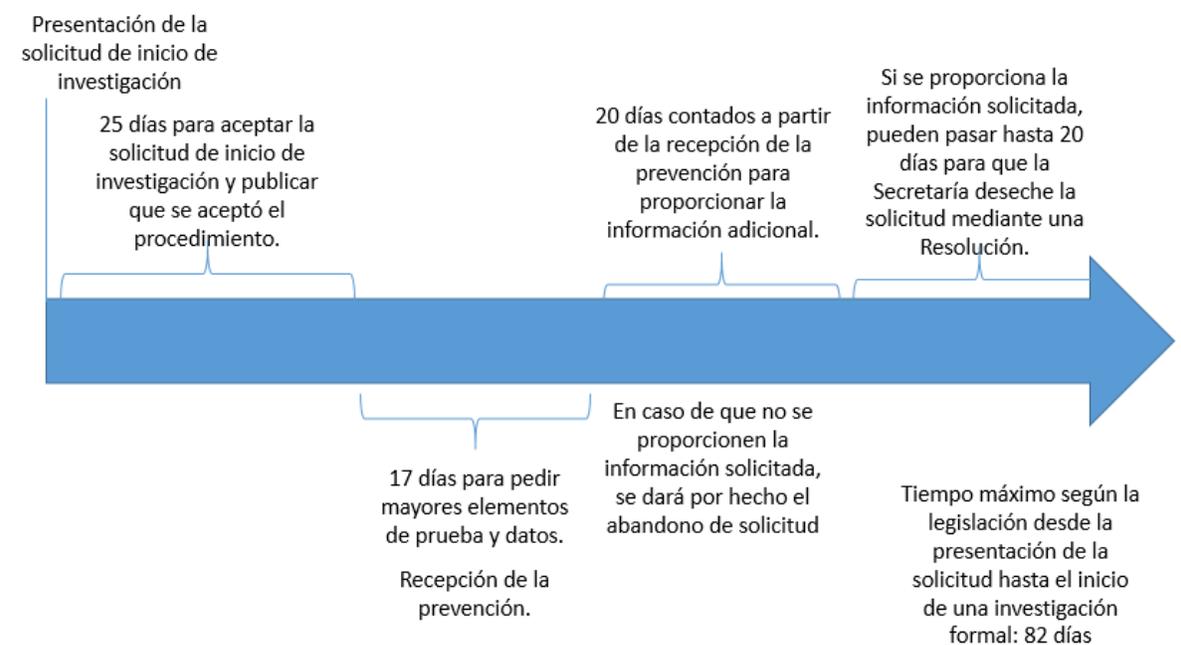
Según el artículo 59 de la LCE, a partir de la resolución de inicio de investigación, la Secretaría tiene 210 días para publicar su resolución final, con tres posibilidades: 1) la imposición de cuota compensatoria definitiva; 2) revocación de la cuota compensatoria provisional, y 3) Conclusión de la investigación sin cuota compensatoria (ver figura 2).

El otro tema revisado por la LCE es el de cuotas compensatorias, las cuales son fijadas por la secretaria y tienen que ser equivalentes a la discriminación de precio (valor normal menos precio de exportación) en caso de dumping o al monto del beneficio, en el caso de subvenciones. Es bueno que las cuotas compensatorias sean menores, que sólo asciendan al monto necesario para eliminar el daño a la industria nacional.

El cálculo del margen de dumping o de beneficio se puede calcular de forma individual, si la Secretaría cuenta la información para hacerlo. Y lo hará con base en la mejor información disponible, a la que puede recurrir si a) los productores no comparecen en la investigación, b) si los productores no presentan información requerida en tiempo y forma, que entorpezcan

la investigación o den información incorrecta, y c) cuando los productores no hayan realizado exportaciones del producto objeto de investigación durante el periodo investigado.

Figura 3. Procedimiento de inicio de investigación sobre prácticas desleales



Esquema de elaboración propia con información de la Ley de Comercio Exterior.

Por el artículo 65 A de la Ley de Comercio Exterior se le permite a la Secretaría aplicar cuota compensatorias retroactivas, por un periodo máximo de tres meses antes de la aplicación de las medidas provisionales, siempre que, en el caso del dumping, haya antecedentes de que el importador sabía o debía haber sabido que estaba incurriendo en una práctica desleal que causaría daño, o que el volumen de las importaciones provoque daño tal que la cuota compensatoria definitiva no alcance a reparar el daño. Y en el caso de subvenciones, si la autoridad investigadora concluye que el daño es difícilmente reparable.

Las cuotas compensatorias tienen que revisarse cada año a petición de alguna parte interesada o por iniciativa de la Secretaría si lo cree conveniente. Las cuotas compensatorias deberán ser eliminadas en un plazo de 5 años, al menos que antes de ese plazo, la Secretaría ya haya

iniciado una revisión anual que deberá comprobar la existencia de la práctica desleal, el daño y la relación causal o un examen de vigencia de la cuota compensatoria para saber si al eliminarse, la práctica desleal seguiría pasando o no.

Al respecto, el artículo 70 A afirma que “[...] La Secretaría publicará en el Diario Oficial de la Federación un aviso sobre la próxima expiración de la vigencia de cuotas compensatorias, al menos 45 días anteriores a su vencimiento, el cual se deberá notificar a los productores nacionales de que se tenga conocimiento.”¹⁴² Para que las partes interesadas tengan oportunidad de pedir que se realice una investigación para no eliminar la cuota compensatoria. La autoridad investigadora en México, es decir la UPCI, sólo puede iniciar exámenes de vigencia cuando los productores lo solicitan, así en el artículo 70 B, sobre inicio de oficio un examen de vigencia de cuotas compensatorias, establece que “[...] uno o varios productores deberán expresar por escrito a la Secretaría su interés de que se inicie dicho examen, y presentar una propuesta de período de examen de 6 meses a un año comprendido en el tiempo de vigencia de la cuota compensatoria, al menos 25 días antes del término de la vigencia de la misma.”¹⁴³

La legislación nacional, al igual que la legislación internacional, contempla la posibilidad de que existan desacuerdos entre países por las políticas nacionales referentes a las prácticas internacionales de comercio. Para hacer frente a estos posibles puntos de desacuerdo, la Ley de Comercio Exterior acepta que se llegue a compromisos. Los compromisos serán sobre dumping si el exportador se compromete a modificar sus precios o a cesar sus exportaciones o sobre subvenciones si el país que otorga la ayuda elimina o limita la subvención. La investigación será suspendida o terminada mediante resolución. El cumplimiento de los compromisos será evaluado por la Secretaría, que en caso de determinar que no se están cumpliendo, puede reanudar la investigación.

Uno de los aspectos más importantes de la Ley de Comercio Exterior es la división de funciones que enlista para el Presidente de la República y para la Secretaría de Economía (SE) y los órganos que la componen en sus capítulos I y II. Así, la división de tareas y facultades queda descrita como sigue:

¹⁴² Art. 70 A de la Ley de Comercio Exterior.

¹⁴³ Art. 70 B de la Ley de Comercio Exterior.

Tabla 8.

Algunas facultades del Poder Ejecutivo y de la Secretaría de Economía

Facultades del ejecutivo	Facultades de la Secretaría de Economía
Crear, aumentar o disminuir aranceles.	Estudiar, proyectar y proponer al Ejecutivo Federal modificaciones arancelarias
Regular, restringir o prohibir la exportación, importación, circulación o tránsito de mercancías	Tramitar y resolver las investigaciones en materia de medidas de salvaguarda, así como imponer las medidas que resulten de dichas investigaciones.
Establecer medidas para regular o restringir la exportación o importación de mercancías a través de acuerdos expedidos por la Secretaría o por la autoridad competente.	Estudiar, proyectar, establecer y modificar medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación, importación, circulación y tránsito de mercancías.
Establecer medidas para regular o restringir la circulación o tránsito de mercancías extranjeras por el territorio nacional procedentes del y destinadas al exterior a través de acuerdos expedidos por la autoridad competente.	Establecer las reglas de origen; otorgar permisos previos y asignar cupos de exportación e importación; establecer requisitos de marcado del país de origen.
Conducir negociaciones comerciales internacionales a través de la Secretaría, sin perjuicio de las facultades que correspondan a otras dependencias del Ejecutivo Federal	Coordinar las negociaciones comerciales internacionales con las dependencias competentes y, cuando así lo solicite la Secretaría, con los sectores productivos.
Coordinar, a través de la Secretaría, la participación de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal y de los gobiernos de los estados en las actividades de promoción del comercio exterior, así como concertar acciones en la materia con el sector privado.	Tramitar y resolver las investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional, así como determinar las cuotas compensatorias que resulten de dichas investigaciones.
Coordinar, a través de la Secretaría, que las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal que administren o controlen una restricción o regulación no arancelaria se encuentren interconectadas electrónicamente con la Secretaría y con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.	Asesorar a los exportadores mexicanos involucrados en investigaciones en el extranjero en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda o en cualquier otro procedimiento del que pueda resultar una restricción a la importación en otros países.

Tabla de elaboración propia con información de la LCE.

Además de las descritas, la Secretaría tiene la facultad de expedir disposiciones de carácter administrativo para el cumplimiento de tratados internacional en materia comercial; de establecer programas y mecanismos para el fomento de exportaciones, de emitir reglas que establezcan criterios de competencia para el cumplimiento de tratados comerciales

internacionales en cualquiera de sus formas, así como de cualquier otra facultad que encomienden expresamente otras disposiciones.

Así, la Secretaría de Economía tiene como misión

[...] fomentar la productividad y competitividad de la economía mexicana mediante una innovadora política de fomento industrial, comercial y de servicios, así como el impulso a los emprendedores y las empresas de los sectores social y privado, fincado en la mejora regulatoria, la competencia de mercado y la diversificación del comercio exterior, para lograr el bienestar de los consumidores, un mejor ambiente de negocios, fortalecer el mercado interno y la atracción de inversión nacional y extranjera, que mejore las condiciones de vida de los mexicanos.¹⁴⁴

Dentro de la Secretaría de Economía, hay diferentes direcciones que se ocupan del tema de comercio exterior, por ejemplo:

- Dirección General de Política de Negociaciones Comerciales Internacionales.
- Dirección General de Servicios al Comercio Exterior.
- Dirección General de Promoción Externa y Proyectos de Manufactura.
- Dirección General de Industria Mediana, pequeña y de desarrollo regional
- Dirección general de política industrial
- Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales.

Existen dos subsecretarías que se ocupan directamente del tema de comercio exterior: la subsecretaría de comercio exterior y la subsecretaría de industria y comercio. Es esta última la que se ocupa de las investigaciones sobre prácticas desleales de comercio internacional y de salvaguardias a través de su Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI). Además de realizar investigaciones, la UPCI participa en la defensa jurídica internacional de las resoluciones que emite la Secretaría de Economía en los temas que le competen.

Así, las principales funciones de la UPCI son:

1. Realizar investigaciones sobre prácticas desleales y salvaguardias.
2. Asistir a los exportadores mexicanos cuando estos se encuentran involucrados en investigaciones de prácticas desleales de comercio en otros países.

¹⁴⁴ Información obtenida de la página de la Secretaría de Economía. Disponible en <http://www.gob.mx/se/que-hacemos>. Consulta: mayo 2016.

3. Defender las resoluciones de la SE siempre que se presenten controversias en el ámbito internacional, ya sea en el plano multilateral de la OMC o en el bilateral por tratados de libre comercio.
4. Ser una unidad técnica de consulta para otros órganos de gobierno que requieran de sus conocimientos en materia de prácticas desleales de comercio internacional y en el marco de la negociación de acuerdos comerciales.

A continuación, una revisión de los instrumentos jurídicos nacionales en el tema de prácticas desleales, especialmente sobre subvenciones y cuotas compensatorias en que se basa la actuación de la UPCI y de la SE.

2.2.3. Organismos de apoyo al comercio exterior y promoción de exportaciones

Para el fomento del comercio exterior, así como para apoyar a los productores nacionales en todo lo que a este respecta, se encuentra la Secretaría de Economía, antes Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, con todas las direcciones que ya se nombraron antes. Pero los órganos de apoyo no terminan ahí, también se puede nombrar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la Secretaría de Salud, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, la Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca, y por supuesto, la Secretaría de Relaciones Exteriores.

El Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) y el Banco de México también contribuyen al fomento del comercio exterior, el primero tiene como misión “[...] contribuir al desarrollo y generación de empleo en México, por medio del financiamiento al comercio exterior mexicano.”¹⁴⁵ Fue fundado en 1937 y el apoyo es brindado a través de créditos y garantías que otorga de forma directa¹⁴⁶ o a través de intermediarios financieros¹⁴⁷.

¹⁴⁵ Información obtenida de la página de Bancomext, *Quiénes somos*, Bacomext, disponible en <http://www.bancomext.com/conoce-bancomext/quienes-somos>.

¹⁴⁶ Crédito directo para necesidades financieras mayores a 3 millones de dólares; factoraje Internacional de exportación e importación; cartas de crédito, y; seguros de crédito a la exportación a través de CESCEMEX, empresa en la que Bancomext es accionista.

¹⁴⁷ Mediante intermediarios financieros que otorgan créditos de hasta 3 millones de dólares y garantías.

El comercio exterior también está ligado directamente al Banco de México, pues de este último depende la política monetaria del país, que influye directamente en las compras y ventas al exterior del país, es decir, en los flujos de importaciones y exportaciones. El Banco de México lleva el registro de la balanza de pagos, definida como “[...] las transacciones económicas efectuadas entre los residentes del país y los del resto del mundo [...]”¹⁴⁸ Ahora bien, uno de los componentes de la balanza de pagos es la balanza comercial, que incluye las importaciones y las exportaciones de mercancías.

Como se dijo antes, el marco legislativo de la OMC otorga a los países la posibilidad de poner en marcha políticas de promoción de sus exportaciones. La Ley de Comercio Exterior contiene en su título VIII el tema de promoción de las exportaciones, cuyo objetivo deberá ser: “[...] la consolidación y la mejoría cuantitativa y cualitativa de las exportaciones de productos manufacturados, agroindustriales, servicios y tecnología mexicanos en los mercados internacionales.”¹⁴⁹ La promoción de las exportaciones se definirá mediante programas anuales que contendrán el diseño de la asignación de recursos.

La promoción de las exportaciones se convierte en un área clave de participación del Estado para:¹⁵⁰

- I. Aprovechar los logros alcanzados en negociaciones comerciales internacionales;
- II. Facilitar proyectos de exportación, con prioridad en el apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa;
- III. Contribuir a resolver los problemas que enfrentan las empresas para concurrir a los mercados internacionales y establecer un programa permanente de desregulación y simplificación administrativa en materia de exportaciones, incluyendo aquellos derivados de los mecanismos de solución de controversias previstos en los tratados internacionales de los que México sea parte;
- IV. Proporcionar de manera expedita los servicios de apoyo del comercio exterior y los beneficios que los programas oficiales de fomento a las exportaciones establezcan, y

¹⁴⁸ Información obtenida de la página del Banco de México, *Balanza de pagos y comercio exterior*. Banco de México. <http://www.banxico.org.mx/ayuda/temas-mas-consultados/balanza-pagos-comercio-exteri.html>. Consulta: julio de 2016.

¹⁴⁹ Art. 90 de la Ley de Comercio Exterior.

¹⁵⁰ Art. 90 de la Ley de Comercio Exterior.

V. Las demás acciones que señalen expresamente otras leyes o reglamentos.

Respecto a los instrumentos de promoción, es decir, las formas de apoyo a la industria nacional que comprende la legislación, se dice que

“El Ejecutivo Federal, por conducto de la Secretaría, establecerá las medidas y los mecanismos necesarios para la aplicación de los programas e instrumentos de comercio exterior, por lo que en coordinación con las dependencias competentes, deberá establecer mediante decretos, programas de promoción vinculados a la infraestructura, capacitación, coordinación, organización, financiamiento, administración fiscal y aduanera y modernización de mecanismos de comercio exterior, siempre y cuando se trate de prácticas internacionalmente aceptadas.

“Asimismo, la Secretaría deberá establecer mediante acuerdos, aquellas medidas necesarias para la aplicación de los programas e instrumentos citados en el párrafo anterior.”¹⁵¹

Los programas de fomento a las exportaciones buscan la incorporación de productos nacionales o con un valor agregado nacional al mercado internacional a través del aumento de la competitividad de las empresas. Los programas de fomento son administrados por la Dirección General de Comercio Exterior y son los siguientes:¹⁵²

- Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX).
- Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).
- Empresas de Comercio Exterior (ECEX).
- Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (Draw Back).

Luego de revisar la legislación internacional y nacional sobre el tema de comercio, de prácticas desleales, específicamente sobre subvenciones y de solución de diferencias, es importante hacer un análisis de la situación de México en esos temas para conocer la frecuencia con que el país hace uso de esos recursos y la experiencia que ha tenido en los temas para definir si las herramientas jurídicas le han brindado soporte para la defensa de sus intereses comerciales.

¹⁵¹ Art. 91 de la Ley de Comercio Exterior.

¹⁵² Véase s/a. Fomento a la producción y las exportaciones. Secretaría de Economía. Disponible en <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio/fomento-a-la-produccion-y-las-exportaciones>.

Capítulo 3. México: Práctica en materia de subvenciones y solución de diferencias

3.1. México en subvenciones y cuotas compensatorias

Desde 1986 México aceptó los acuerdos internacionales de libre comercio al ingresar al GATT y después hizo la transición, junto con los otros Miembros, a la OMC. Como Miembro de la OMC ha cumplido con sus obligaciones de presentar informes sobre diversos temas. Actualmente, México ha notificado a la OMC únicamente once programas de subvenciones en su última notificación de conformidad con el párrafo 1 del artículo XVI del GATT de 1994 y el artículo 25 del ASMC, que corresponde al 2015. Dichos programas están divididos en cuatro sectores, el primero es de apoyo al sector pesquero; el segundo de apoyo a la alta tecnología; el tercero es de apoyo al sector forestal, y; el cuarto al sector del cuero y el calzado. Los programas son:

1. Disminución del esfuerzo pesquero.
2. Sustitución de motores marinos ecológicos.
3. Modernización de la flota pesquera y racionalización del esfuerzo pesquero.
4. Diesel Marino.
5. Gasolina ribereña.
6. Ordenamiento pesquero ribereño.
7. Programa nacional de ordenamiento acuícola.
8. Programa de ordenamiento por recurso estratégico.

9. Inspección y vigilancia pesquera y acuícola.
10. Programa para el desarrollo de las industrias de alta tecnología (PRODIAT). Ahora Programa para el desarrollo tecnológico de la industria (PRODIAT).
11. Programa para el desarrollo de la industria del Software (PROSOFT),
12. Programa Nacional Forestal.
13. Programa de financiamiento del cuero y el calzado y su cadena productiva.

Por otro lado, según el informe semestral presentado por México ante la OMC de conformidad con el párrafo 11 del artículo 25 del ASMC, con fecha de febrero de 2017 pero que corresponde al periodo de julio a diciembre de 2016; el país tiene vigentes tres cuotas compensatorias, las tres de productos provenientes de India, que son metoprolol tartrato¹⁵³, amoxicilina trihidratada¹⁵⁴, dicloxacilina sódica¹⁵⁵; publicadas en el DOF el 25 de julio de 2014, 27 de noviembre de 2012 y 17 de agosto de 2012, respectivamente. Lo que quiere decir, que la segunda y a tercera estarán sujetas a evaluación para determinar su vigencia próximamente.

Hasta las primeras semanas de 2017, sólo un producto mexicano era objeto de cuotas compensatorias: el azúcar. Estados Unidos publicó el 3 de abril de 2014 el programa de investigaciones preliminares de la investigación en materia de derechos antidumping y compensatorios de azúcar proveniente de México, el inicio de la investigación en materia de cuotas compensatorias se dio el 24 de abril de 2014 y fue el 23 de septiembre de 2015 que se publicó la determinación final por la que se impusieron cuotas compensatorias al azúcar mexicana tras la comprobación de la existencia de una subvención, de daño y de relación causal.

Así, México a pesar del volumen de su comercio internacional y de los numerosos socios comerciales que tiene, por las cuotas compensatorias que ha impuesto y de las que ha sido objeto, parece ser un buen participante del comercio internacional; es decir, un socio confiable y un país que hace frente a sus compromisos internacionales de buena fe. Cabe mencionar que los mecanismos bilaterales generalmente tienen también sus procesos de

¹⁵³ Medicamento usado para tratar la hipertensión.

¹⁵⁴ Antibiótico

¹⁵⁵ Antibiótico

solución de diferencias, por lo que los países pueden elegir la herramienta que utilizarán para defender sus intereses.

3.2. México en procedimientos de solución de diferencias

México ha sido parte de procedimientos de solución de diferencias veintitrés veces como reclamante, catorce veces como demandado y setenta y seis veces como tercero.¹⁵⁶ La figura de los terceros es importante en los procedimientos de solución de diferencias porque permite que, en la etapa de establecimiento de Grupos Especiales, todos los Miembros de la OMC, incluyendo los que no son parte de la diferencia, tengan derecho a defender sus intereses. Así, el párrafo 2 del artículo 10 señala que

Todo Miembro que tenga un interés sustancial en un asunto sometido a un grupo especial y así lo haya notificado al OSD (denominado en el presente Entendimiento "tercero") tendrá oportunidad de ser oído por el grupo especial y de presentar a éste comunicaciones por escrito. Esas comunicaciones se facilitarán también a las partes en la diferencia y se reflejarán en el informe del grupo especial.

El objetivo es que, si un tercero en una diferencia considera que alguna decisión del Grupo Especial afecta a sus intereses, entonces puede iniciar un procedimiento diferente de Solución de Diferencias donde ya no participe como tercero, sino como parte iniciando un procedimiento por su cuenta.

En la Tabla 9 se muestran las ocasiones en que México se ha presentado como reclamante ante la OMC en procesos de solución de diferencias, no sólo de subvenciones y medidas compensatorias, sino, en general, sobre cualquier práctica que califique como desleal. De las veintitrés veces que México ha participado como reclamante, siete procesos se quedaron en la etapa de consultas; dos en el establecimiento de Grupo Especial; ocho en una solución mutuamente convenida; en tres procesos, el Órgano de Solución de Diferencias adoptó un informe dándole la razón a México y en tres procedimientos más se le ha autorizado a México el uso de medidas de retorsión para hacer cumplir un informe previo adoptado.

¹⁵⁶ Información hasta la primera quincena de enero de 2017.

Tabla 9.

México como reclamante en procedimientos de solución de diferencias

China — Medidas relativas a la producción y exportación de prendas de vestir y productos textiles.
Argentina — Medidas que afectan a la importación de mercancías.
China — Medidas relativas a la exportación de diversas materias primas.
China — Donaciones, préstamos y otros incentivos.
Estados Unidos — Determinadas prescripciones en materia de etiquetado indicativo del país de origen.
Estados Unidos — Medidas relativas a la importación, comercialización y venta de atún y productos de atún.
China — Determinadas medidas por las que se conceden devoluciones, reducciones o exenciones de impuestos y de otros pagos.
Estados Unidos — Medidas antidumping definitivas sobre el acero inoxidable procedente de México.
Panamá — Clasificación arancelaria de determinados productos lácteos
Estados Unidos — Determinaciones antidumping con respecto al acero inoxidable procedente de México.
Estados Unidos — Medidas antidumping relativas a las tuberías para perforación petrolera procedentes de México.
Estados Unidos — Aplicación de medidas antidumping al cemento procedente de México.
Estados Unidos — Derechos compensatorios impuestos a la placa de acero procedente de México.
Estados Unidos — Ley de compensación por continuación del dumping o mantenimiento de las subvenciones de 2000.
Ecuador — Medida antidumping definitiva aplicada al cemento procedente de México.
Ecuador — Medida antidumping provisional aplicada al cemento procedente de México.
Comunidades Europeas — Régimen para la importación, venta y distribución de bananos.
Guatemala — Medida antidumping definitiva aplicada al cemento Portland gris procedente de México.
Guatemala — Investigación antidumping sobre el cemento Portland procedente de México.
Estados Unidos — Investigación antidumping sobre las importaciones de tomates frescos o refrigerados procedentes de México.
Comunidades Europeas — Régimen de la importación, venta y distribución de bananos.
Venezuela — Investigación antidumping sobre las importaciones de ciertos bienes tubulares para exploración y explotación petrolera (OCTG).

Tabla de elaboración propia con información de la OMC publicada hasta enero de 2017.

Las medidas de retorsión, incluidas en el Acuerdo sobre Solución de Diferencias en el artículo 3.7 también conocidas como suspensión de concesiones u otras obligaciones resultantes de los acuerdos abarcados son aplicables cuando un Miembro que recibe la recomendación de poner sus normas o leyes en conformidad con los acuerdos de la OMC, no lo hace en el plazo acordado por las partes, entonces la parte afectada solicita la posibilidad de aplicar medidas de retorsión.

En el caso de México, es en el marco de las siguientes diferencias en las que se ha autorizado el uso de dichas medidas:

1. Estados Unidos — Ley de compensación por continuación del dumping o mantenimiento de las subvenciones de 2000. GATT del 94, antidumping, subvenciones, acuerdo por el que se establece la OMC. (DS234).
2. Estados Unidos — Medidas relativas a la importación, comercialización y venta de atún y productos de atún GATT de 1994 y Obstáculos técnicos al comercio. (DS381).
3. Estados Unidos — Determinadas prescripciones en materia de etiquetado indicativo del país de origen. Acuerdos: GATT de 1994, Normas de origen, Medidas sanitarias y fitosanitarias y de obstáculos técnicos al comercio. (DS386).

Sin embargo, en ninguna de las ocasiones en que se ha autorizado su aplicación, México ha hecho efectiva la medida por negociaciones entre las partes.

México también ha sido demandado ante la OMC por otros Miembros 14 veces. En la Tabla 10 se muestran los procedimientos de solución de diferencias iniciados en su contra. Nuevamente si incluyen todas las diferencias de las que ha sido parte como demandado, incluyendo los procedimientos por dumping. Cabe mencionar que nunca ha sido demandado por salvaguardias.

Tabla 10.

México como demandado en procedimientos de solución de diferencias

Medidas compensatorias definitivas sobre el aceite de oliva procedente de las Comunidades Europeas
Derechos antidumping sobre las tuberías de acero procedentes de Guatemala
Medidas compensatorias provisionales sobre el aceite de oliva procedente de las Comunidades Europeas
Medidas fiscales sobre los refrescos y otras bebidas
Determinadas medidas de fijación de precios para la valoración en aduana y para otros efectos
Medidas antidumping definitivas sobre la carne de bovino y el arroz
Determinadas medidas que impiden la importación de frijoles negros procedentes de Nicaragua
Medidas que afectan a las importaciones de fósforos
Medida antidumping provisional sobre los transformadores eléctricos
Medidas que afectan a los servicios de telecomunicaciones
Medidas que afectan al comercio de cerdos vivos
Investigación antidumping sobre el jarabe de maíz con alta concentración de fructosa procedente de los Estados Unidos
Investigación antidumping sobre el jarabe de maíz con alta concentración de fructosa procedente de los Estados Unidos
Medidas en materia de legislación aduanera

Tabla de elaboración propia con información de la OMC publicada hasta enero de 2017.

En las ocasiones en que México ha participado como demandado, seis veces se llegó a la adopción de un informe que requería que México pusiera algunas medidas o leyes en conformidad con los acuerdos de la OMC, y en todos los casos, fueron notificados los

cambios de que las modificaciones fueron realizadas; tres veces se llegó a una solución mutuamente convenida y cinco veces los procedimientos se quedaron en la fase de consultas.

3.3. México en solución de diferencias que invocan el Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias.

Haciendo el recuento de las veces que México ha participado en procesos de solución de diferencias únicamente de los que citan el Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias; México ha jugado el papel de reclamante en cinco ocasiones. Dos veces con mercancía proveniente de Estados Unidos y tres veces con mercancía cuyo origen es China.

Tabla 11.

México como reclamante citando el ASMC

Clave	Año	Demandado	Tema
DS451	2012	China	Medidas relativas a la producción y exportación de prendas de vestir y productos textiles
DS388	2008	China	Donaciones, préstamos y otros incentivos
DS359	2008	China	Determinadas medidas por las que se conceden devoluciones, reducciones o exenciones de impuestos y de otros pagos
DS234	2004	Estados Unidos	Ley de compensación por continuación del dumping o mantenimiento de las subvenciones de 2000
DS280	2003	Estados Unidos	Derechos compensatorios impuestos a la placa de acero procedente de México

Tabla de elaboración propia con información de la OMC publicada hasta enero de 2017.

Como demandado, únicamente ha participado en dos ocasiones pero ambos procedimientos derivan de un solo tema.

Tabla 12.

México como demandado citando el ASMC

Año	Clave	Tema	Artículos citados
2008	DS341	Medidas compensatorias definitivas sobre el aceite de oliva procedente de las Comunidades Europeas	Art. 1, 10, 11,12, 13, 14, 15, 16, 19, 22, 32
2004	DS314	Medidas compensatorias provisionales sobre el aceite de oliva procedente de las Comunidades Europeas	Art. 10, 11.2,11.3, 11.4, 11.9, 15, 16, 17

Tabla de elaboración propia con información de la OMC publicada hasta enero de 2017.

A continuación, se presenta una revisión de dichas diferencias. El reclamante fueron las Comunidades Europeas en torno al aceite de oliva. En dicha diferencia, los Miembros hicieron uso de varios recursos de la OMC y México logró una buena participación en un proceso que fue difícil para los organismos nacionales, no sólo por la complejidad técnica sino porque fue la primera experiencia del país defendiéndose de un Miembro fuerte y con una experiencia más amplia en Procedimientos de Solución de Diferencias.

3.4. Comunidades Europeas y México. Caso del Aceite de Oliva.

Tanto en la diferencia DS341 y DS314, el reclamante ha sido la Unión Europea sobre el mismo tema: Aceite de oliva, aquí una breve reseña de lo sucedido en la Diferencia DS314.

El 12 de marzo de 2003, la empresa Fortuny de México, SA. de C.V. solicitó a la Secretaría de Economía que se iniciara una investigación por precios subvencionados de aceite de oliva virgen y refinado para la aplicación de régimen de cuotas compensatorias proveniente principalmente de España y de Italia. Fortuny declaró representar el 100% de la producción nacional de aceite de oliva.

El 4 de julio de 2003, México invitó a las Comunidades Europeas a celebrar consultas, mismas que se llevaron a cabo el 17 de julio, un día después de la publicación en el DOF de la resolución por la que se declaró el inicio de investigación por subvención de precios sobre la importación de aceite de oliva virgen o refinado de la Unión Europea bajo las fracciones: 1509.10.99 y 1509.90.02, fechada al 16 de julio de 2003.

El 10 de junio de 2004, se publicó en el DOF la resolución preliminar de la investigación por la que declara la continuación de la misma y el establecimiento de cuotas compensatorias provisionales para los productos. El producto objeto de investigación se definió como aceite de oliva virgen, extra virgen y refinado originario de la Unión Europea, y las fracciones que se incorporaron a la investigación fueron 1509.10.01, 1509.90.01 y 1509.90.99. El producto nacional también se definió como aceite de oliva virgen, extra virgen y refinado.

El 18 de agosto de 2004, las entonces Comunidades Europeas solicitaron a México la celebración de consultas respecto a una decisión publicada el 10 de junio de 2004 de medidas compensatorias provisionales de importación de aceite de Oliva. Los puntos que querían someter a consulta eran:¹⁵⁷

- Art.11.2 del ASMC: No había pruebas suficientes para demostrar que la rama de la producción nacional estaba sufriendo daño.

¹⁵⁷ Diferencia México — Medidas compensatorias provisionales sobre el aceite de oliva procedente de las Comunidades Europeas, DS314. En página de la OMC, disponible en https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds314_s.htm.

- Art. 11.3 del ASMC. La autoridad mexicana no examinó la exactitud e idoneidad de las pruebas presentadas.
- Art. 11.4 del ASMC. No se estableció si la solicitud fue hecha por o en nombre de la rama de la producción nacional.
- Art. 16.1 y art. 17 del ASMC. Se impusieron medidas provisionales sin definir la rama de la producción nacional.
- Art. 11.9 del ASMC. Las autoridades mexicanas no terminaron la investigación luego de comprobar que no había pruebas suficientes para continuar.
- Artículo 17.1 del ASMC a). Se impusieron medidas provisionales aun cuando la investigación no fue iniciada según el ASMC.
- Art. 15.4 y art. 17.1 b) del ASMC. Se impusieron medidas provisionales aun sin la comprobación del daño ni de un retraso importante de la rama de la producción nacional.
- Art. 15.5 y art. 17.1 b) del ASMC. Se impusieron medidas provisionales sin comprobar la relación causal entre la subvención y el daño.
- Art. 13, apartado b) i) y art. 21.1 del Acuerdo sobre Agricultura, que trata de la debida moderación en la iniciación de investigaciones en materia de derechos compensatorios y en la imposición de cuotas cuando las medidas de ayuda cumplan con los compromisos en materia de ayuda interna enunciados en el párrafo 6 del Acuerdo sobre Agricultura.

Casi un año después; el 1 de agosto de 2005, se publicó en el DOF la resolución por la que se concluyó la investigación y se impusieron cuotas compensatorias definitivas a todo el aceite de oliva con un valor igual o menor a 4.05 dólares estadounidenses por kilo, se calcularon márgenes de subvención para cada empresa exportadora y entró en vigor el 2 de agosto de 2005.

Para el 31 de marzo de 2006, las Comunidades Europeas solicitaron la celebración de consultas con México por las medidas compensatorias definitivas impuestas al aceite de oliva. Las consultas se celebraron el 5 de mayo de 2006. Los puntos que las Comunidades Europeas pedían revisar, además de los que presentó en la primera solicitud de consultas eran, entre otros:

- No haber concluido la investigación en los plazos establecidas por el artículo 11.11 del ASMC.
- Que la autoridad mexicana no examinó correctamente la existencia de la subvención, infraccionando el artículo 1.1 b), 10 y 32.1 del ASMC.
- La falta de cálculo de beneficio conferido al receptor de la subvención, como lo indica el artículo 1.1. y el artículo 14 del ASMC, así como la falta de claridad en los métodos de cálculo y de aplicación de la subvención.
- La falta de análisis de otros factores de que se tenía conocimiento, como lo incluye el artículo 15.5 del ASMC.
- La imposición de medidas compensatorias sin comprobar un daño importante, infraccionando el artículo VI.6 del GATT de 94 y el 15 del ASMC.
- La imposición de derechos compensatorios superiores a la cuantía de la subvención, infraccionando el artículo VI.3 del GATT y el artículo 19.4 del ASMC.

Debido a que en las consultas no se llegó a ningún acuerdo, el 7 de diciembre de 2006, las Comunidades Europeas solicitaron el establecimiento de un grupo especial, que se estableció por el Órgano de Solución de Diferencias el 23 de enero de 2007. El 13 de febrero, las Comunidades Europeas solicitaron al Director General la composición del Grupo Especial, hecho que ocurrió el 21 de febrero de 2007.

En noviembre de 2007, mes en que el Grupo Especial tenía que informar sobre sus conclusiones a las partes, éste informó al Órgano de Solución de Diferencias que el informe estaría listo hasta abril de 2008; la distribución del informe definitivo no ocurrió sino hasta septiembre de ese año.

En la Tabla 13 se muestra un resumen de la postura de las Comunidades Europeas, la respuesta de México ante las acusaciones de las Comunidades Europeas y las resoluciones emitidas por el Grupo Especial en su Informe una vez que éste revisó los argumentos de ambas partes.

Tabla 13.

Argumentos de las partes en la diferencia México-Comunidades Europeas

Comunidades Europeas	México	Grupo Especial
México inició la investigación sin determinar que la solicitud fue hecha por o en nombre de la rama de producción nacional.	México constató que Fortuny representaba el 100% de la producción nacional.	La Secretaría sí dio una explicación razonada y adecuada de las razones por las que determinó que Fortuny era el único productor nacional.
México no concluyó la investigación dentro de un año ni en el plazo de 18 meses, contados a partir de su iniciación.	México tardó más de 18 meses por la presencia de circunstancias excepcionales para que las partes interesadas no vieran perjudicados sus intereses.	México infringió sus obligaciones al tomar 24 meses para concluir su investigación.
México no pidió que se hicieran resúmenes no confidenciales de la información confidencial suficientemente detallados.	Sí hubo resúmenes públicos de la información confidencial.	México no brindó resúmenes apropiados no confidenciales de la información confidencial ni justificó circunstancias excepcionales para no hacerlo.
México no informó adecuadamente a las partes interesadas y no brindó una explicación adecuada sobre la existencia de la subvención, en especial de la transferencia de beneficio.	México hizo una oportuna divulgación de hechos esenciales.	México no faltó a su obligación de informar sobre hechos esenciales.
México no definió la rama de la producción nacional.	México evaluó si Fortuny constituía la totalidad de la rama de la producción nacional.	No había indicios que llevaran a México a investigar si había más productores nacionales. Fortuny es una productora aun sin producir en el periodo objeto de investigación.
México no brindó la oportunidad de celebrar consultas antes del inicio de la investigación.	México sí invitó a las Comunidades Europeas a celebrar consultas antes del inicio de la investigación.	México no infringió el ASMC en el tema de la fecha de celebración de consultas.

Comunidades Europeas	México	Grupo Especial
México no calculó el beneficio conferido al receptor y no usó un método transparente. No existe un análisis de transferencia de beneficio.	El acuerdo no establece la obligatoriedad del análisis de transferencia. La subvención es sobre la producción de aceite, no de aceitunas, por lo que no era necesario hacer ese tipo de análisis.	No existe ningún indicio de que México haya calculado excesivamente el margen e la subvención. México cumplió con sus obligaciones al determinar que había un beneficio, fijar el monto del beneficio no es una obligación, así, tampoco las incumplió al no realizar un análisis de transferencia. México no incumplió el requisito de brindar una explicación transparente y adecuada para calcular el beneficio de la subvención.
México no definió la rama de la producción nacional.	México evaluó si Fortuny constituía la totalidad de la rama de la producción nacional.	No había indicios que llevaran a México a investigar si había más productores nacionales. Fortuny es una productora aun sin producir en el periodo objeto de investigación.
México no probó la existencia de daño como lo establece el artículo 15.1 y 15.4 del ASMC.	México sí probó la existencia de daño.	Usar periodos discontinuos de 9 meses para realizar el análisis es incompatible con las obligaciones de México.
México no examinó otros factores de que tenía conocimiento distinto de las importaciones del producto investigado.	México sí examinó los factores de que se tenía conocimiento.	México explicó de manera razonada y adecuada la relación causal de la subvención y el daño, con un análisis correcto de otros factores de que se tenía conocimiento.
México no respetó ciertas disposiciones del Acuerdo sobre Agricultura al iniciar una investigación en materia de derechos compensatorios de un producto agropecuario.	México mostró la debida moderación al inicio de la investigación.	México no faltó a la debida moderación al iniciar la investigación en materia de derechos compensatorios.

Tabla de elaboración propia con información del informe del Grupo Especial

(WT/DS341/R). Publicado por la OMC.

El balance de la diferencia hecho por el Grupo Especial fue entonces que las medidas compensatorias definitivas impuestas por México son incompatibles con el ASMC porque a) concluyó la investigación en 24 meses, b) no exigió resúmenes no confidenciales de la información confidencial y c) las limitaciones que un análisis de periodos discontinuos de nueve meses puede traer.

Sin embargo, en los temas de las consultas, de la debida moderación prevista en el Acuerdo sobre Agricultura, los hechos esenciales, el cálculo de beneficio, la definición de rama de la producción nacional y el análisis de la subvención, el daño y la relación causal, incluidos los hechos de que se tenía conocimiento; el Grupo Especial validó las acciones de la Secretaría de Economía. Las Comunidades Europeas pedían al grupo especial que recomendara a México que derogara la imposición de cuotas compensatorias, pero el Grupo Especial se abstuvo de hacer dicha recomendación y se limitó a sugerir a México que pusiera sus medidas en conformidad con el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, sin especificar la forma en que debía hacerlo.

Ahora bien, en el procedimiento de investigación y en la defensa de su resolución, la Secretaría, en especial la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, tuvo un buen papel, pero en el ámbito nacional, las importadoras todavía no hacían uso de los últimos recursos para defender sus intereses:

El 5 de enero de 2006 se publicaron en el DOF tres resoluciones respecto a un recurso administrativo de revocación interpuesto por Oleícola Hojiblanca, Distribuidora Ybarra y Comercializadora México Americana. La resolución de la Secretaría luego del análisis de los argumentos, fue mantener la cuota compensatoria en los mismos términos establecidos en una resolución definitiva del 1 de agosto de 2005.

Sin embargo, el 13 de marzo de 2006, Distribuidora Ybarra inició un juicio contencioso administrativo cuando pidió al Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa que se declarara la nulidad de la resolución definitiva del 1 de agosto de 2005 y la resolución respecto al recurso administrativo de revocación del 5 de enero de 2006. Y fue el 22 de enero de 2008 que la Segunda Sección de la Sala Superior del TFJFA emitió su sentencia declarando la nulidad de las resoluciones mencionadas.

El 22 de enero de 2008, la Secretaría de Economía interpuso un recurso de revisión, que fue desechado el 6 de junio de 2008 por el Decimoquinto Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito. A lo que la Secretaría respondió con un recurso de Reclamación, que la Segunda Sección de la Sala Superior del TFJFA también desechó.

El 18 de noviembre de 2008 se publicó en el DOF la resolución por la que la Secretaría de Economía da cumplimiento a la sentencia del 22 de enero de 2008, mediante la cual se deja sin efecto la resolución final por la que se establecen derechos compensatorios definitivos a las importaciones de aceite de oliva extra virgen, virgen fino y virgen corriente y la resolución que responde al recurso de revocación interpuesto por Ybarra.

Revisados los datos anteriores, podemos corroborar que México es un participante activo en los procedimientos de solución de diferencias y que cuenta con el personal y las instituciones necesarias para defender sus intereses comerciales haciendo uso de los mecanismos que le brinda el orden multilateral, específicamente, la OMC. El caso revisado es un gran ejemplo de los procedimientos externos e internos y una muestra de la funcionalidad de ambos.

3.5. Exámenes de Políticas Comerciales de México

Ahora bien, para conocer cuál es la percepción de las políticas comerciales de México en el marco de la OMC se pueden revisar los informes de las evaluaciones que hace el Órgano de Examen de Políticas Comerciales: Según el artículo III del Acuerdo de Marrakech, la OMC administra un Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (MEPC) que se establece de acuerdo a las directrices del artículo 3 del Acuerdo¹⁵⁸. Los exámenes son un resumen de la evolución de los países en diferentes aspectos económicos y jurídicos que tienen un impacto en las relaciones comerciales del país y tienen la finalidad, según el anexo III del Acuerdo, de garantizar la transparencia de las políticas comerciales de los Miembros. Todos los Miembros de la OMC integran el Órgano de Examen de Políticas Comerciales. México ha sido objeto de examen en seis ocasiones: a su ingreso, en 1997, en 2002, en 2008, en 2013 y en 2017.

¹⁵⁸ El antecedente del Mecanismo de Examen de Políticas Comerciales se encuentra en la Ronda Uruguay.

El primer examen de México se llevo a cabo en 1997, en él se reconoció que existieron avances en la liberalización, pero que aún había medidas antidumping que limitan el comercio. Se reconoció el esfuerzo de México en la liberalización regional y se afirmó que ésta en algunos temas ha beneficiado a todos los países de la OMC, pero no en todos. Se declaró que el sector automotriz estaba recibiendo un importante apoyo gubernamental y que se estaban agregando el sector textil, del vestido y del calzado. Todos estos apoyos sin una justificación suficientemente sólida, a consideración de la Secretaría. La conclusión es que México había trabajado para su liberalización, pero que aún había un camino por recorrer.

El examen de 2002 comienza de la siguiente forma “[...] Desde el anterior examen de sus políticas comerciales, realizado en 1997, México se ha convertido en un excelente ejemplo del papel que el comercio y la inversión extranjera pueden desempeñar como catalizadores de la modernización económica y el crecimiento [...]”¹⁵⁹ Respecto a subvenciones, el informe declara que se tiene conocimiento de procesos administrativos y financieros facilitados por México para el apoyo al sector exportador, así como de la puesta en marcha de varias políticas sectoriales en agricultura, energía, manufacturas, telecomunicaciones y transporte.

En 2008, la OMC nuevamente examinó a México y concluyó que algunos sectores de la economía habían crecido pero que esto no se había visto reflejado en el ingreso per cápita ni en la reducción de la pobreza. La sugerencia de la OMC es trabajar en la productividad mediante una mejor competencia en el mercado interno y una reforma estructural en temas tales como energía y telecomunicaciones.

En el informe de 2013, de nuevo se reconoce la liberalización unilateral puesta en marcha por México al reducir aranceles de productos manufacturados, así como la facilitación de procedimientos aduaneros. De nuevo, como oportunidad para mejorar se menciona la productividad y la concentración del mercado de las exportaciones mexicanas en Estados Unidos. Se reconoce al país como participante activo de la OMC.

¹⁵⁹ Examen de la Políticas Comerciales de México. Informe de la Secretaría, Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, OMC, 15 de marzo de 2002. Disponible en http://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdIndex=7&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True.

En la evaluación de 2017 se reconocen las reformas económicas puestas en marcha por el gobierno en curso, la negociación de Acuerdos Preferenciales, la reducción general del promedio de los aranceles, la automatización del despacho aduanero que puede hacerse por el exportador o el agente aduanal como una nueva medida de facilitación del comercio y la Ley de Competencia Económica, pero también, como áreas de oportunidad, se menciona la agudización de los problemas de seguridad, de disparidad de ingresos y de gobernabilidad, respecto a condiciones generales del país, y respecto al comercio exterior, el informe afirma que éste está concentrado en Estados Unidos.

Conclusiones

Las definiciones del concepto de subvención son variadas debido a las diferentes formas que éstas pueden tomar, sin embargo, existen características que sí se pueden generalizar. Entre las que se encuentran a) las subvenciones son un apoyo gubernamental, que b) otorgan un beneficio a quien lo recibe y que, c) afecta a las condiciones de mercado que prevalecían antes del otorgamiento del apoyo. Estas características pueden encontrarse de una u otra forma en las definiciones de subvención. Existen elementos complementarios en algunas definiciones de subvención, pero éstos varían dependiendo las perspectivas desde las cuales se define a la subvención; ya como daño a la libre competencia, ya como mecanismo para arreglar las llamadas fallas de mercado.

Las subvenciones sí afectan al libre comercio en la medida que producen cambios en las condiciones del libre comercio al distorsionar los costos de producción de un bien o un servicio, que posteriormente se ofrecerá en el mercado a un precio más bajo que el podrán ofertar sus competidores, constituyendo una práctica desleal de comercio. Sin embargo, las subvenciones también pueden ser otorgadas por un gobierno para fomentar o estimular una rama de la producción nacional sin constituir una práctica desleal de comercio y siendo parte de una política comercial estratégica. En el marco de la OMC, los países integran semestralmente documentos que contienen los programas de subvenciones vigentes en su territorio, no sólo de alcance nacional, sino también de alcance local, como el caso de India.

Un aspecto fundamental de las subvenciones en el marco de la OMC, es que éstas no son en sí mismas una práctica desleal de comercio y no están absolutamente prohibidas, como es el caso del dumping. Esto porque se ha reconocido como una herramienta para el crecimiento y desarrollo nacionales dentro de la estrategia de promoción de alguna actividad económica. Para hacer frente al daño a terceros que puede provocar una subvención existen las medidas compensatorias, que no obligan a la eliminación de la subvención, pero sí permite al país afectado defender, mediante la neutralización, su economía.

La OMC funciona como un marco jurídico y de negociación para que los países revisen las políticas comerciales de los Miembros, a través de los informes semestrales sobre medidas antidumping, subvenciones, cuotas compensatorias y salvaguardias que presentan. En el caso

específico de las subvenciones, los informes contienen tanto los programas de subvenciones vigentes como las medidas para neutralizar las subvenciones de otros países, es decir las cuotas compensatorias. La OMC brinda instrumentos jurídicos e institucionales para defender los intereses de los Miembros y hacer frente a los posibles daños económicos que las políticas comerciales de las otras economías pueden hacer a las economías nacionales.

Hoy se puede considerar que el comercio internacional ha llegado a un alto grado de institucionalización. Para llegar a tal punto, se ha tenido que recorrer un largo camino de acuerdos y desacuerdos en la práctica del comercio. Pero el antecedente más próximo de la actual OMC es el GATT al término de la Segunda Guerra Mundial: Una de las premisas del “Nuevo Orden Económico Internacional” fue que, para lograr una paz más estable y duradera, era necesaria la existencia del libre comercio, pues entre más económicamente interconectados estuvieran los países, menores serían los riesgos de caer en conflictos políticos, dicho argumento fue también sustentado por los contextos de proteccionismo comercial previos a las dos Guerras Mundiales.

Ahora bien, el proceso de construcción de un organismo internacional que agrupa las reglas del comercio no fue un camino sencillo, se tuvo que enfrentar a un bloqueo del proyecto original por parte de Estados Unidos, el país impulsor del proyecto; a la implementación de un plan B, es decir, el GATT, y; las subsecuentes rondas de negociación que detallaron algunas disposiciones del Acuerdo General, para, finalmente llegar a lo que conocemos hoy como OMC. Sin embargo, el proceso aún no termina, hecho que queda de manifiesto con la actual Ronda Doha y las continuas negociaciones de las reglas que aún tienen lugar en el foro de la OMC.

Uno de los temas más relevantes de los que se ocupa la OMC es el de procedimientos de solución de diferencias. Su importancia radica en el establecimiento de medios pacíficos y aceptados por los países para resolver problemas o aclarar discrepancias que pueden tener lugar en el comercio internacional. Así, en vez de que los países tengan que tomar medidas unilaterales para la defensa de sus intereses, existe todo un marco jurídico que soporta las acciones que pueden tomarse para la protección de los intereses comerciales de los Miembros. Con este mecanismo, se espera evitar que los países impongan medidas

proteccionistas sin justificación y que, en un momento dado, se termine con las condiciones de libre comercio internacional.

México es parte del GATT desde 1986 y de la OMC desde su establecimiento en 1994. Tiene una legislación que favorece al libre comercio, hecho necesario ante los compromisos comerciales multilaterales y bilaterales que ha contraído. El país cuenta con una importante red de acuerdos de libre comercio que se ha encargado de construir desde el momento en que se comprendió que la política proteccionista de una parte importante del Siglo XX ya no alcanzaba para la realización de los objetivos nacionales de los gobiernos. A lo largo de los años, se ha tenido que ajustar la legislación referente al comercio para hacerla apropiada a las nuevas necesidades. Así, se tiene la Ley de Comercio Exterior de 1993, documento que contiene las disposiciones pertinentes para las prácticas desleales de comercio internacional, incluyendo los temas de subvenciones y cuotas compensatorias.

México ha hecho uso de las herramientas que le otorga la OMC en materia de solución de diferencias por prácticas desleales, como pudo constatarse en el último capítulo de este trabajo. Ahora bien, se afirma que México sí utiliza los instrumentos de la OMC, pero cuando se trata de comparaciones con otros Miembros hay que tener en cuenta que, su participación y experiencia en procedimientos de solución de diferencias no se compara con la participación de Miembros como Estados Unidos, China, Japón, India, Brasil o la Unión Europea, éstos, debido a sus mayores flujos comerciales, son también más propensos a ser parte de una diferencia dentro de la OMC, ya como demandante, como demandado o como tercero. Sin embargo, en los números que los países publican y que se pueden analizar dentro de la OMC hay países en situaciones más preocupantes, que llevan varios años como Miembros y que todavía no han creado una autoridad nacional competente para el análisis del comercio internacional.

Esta situación de desventaja que presentan algunos países es motivo de crítica para algunos analistas, pues se afirma que ser Miembro activo de la OMC es caro y que por si la creación de las instituciones nacionales correspondientes fuera poco, el esfuerzo económico durante los primeros años de participación es fortísimo. Además, durante el proceso de aprendizaje por el que tienen que pasar los países difícilmente tendrán un resultado favorable en un procedimiento de solución de diferencias, por lo que frecuentemente se tiene que recurrir al

pago de recursos humanos extranjeros que conocen el funcionamiento de la organización. Independientemente de las críticas que el sistema OMC puede generar, lo cierto es que éste cuenta ya con más de 500 procedimientos de solución de diferencias iniciados desde su establecimiento en 1994. Muchos de ellos, llegaron hasta la etapa de la adopción de una resolución por el Órgano de Solución de Diferencias.

Las críticas al libre mercado obviamente se extienden a la OMC, pues se dice que durante el proceso de liberalización no se exigió a los países que hoy son desarrollados los mismos cambios que éstos exigen hoy a los países en desarrollo. Algunos sostienen que los acuerdos de la OMC son, en general, contra el desarrollo porque son ambiguos en algunos puntos que benefician a los países desarrollados y precisos para funcionar contra los países en desarrollo, y porque limitan la actividad de los poderes públicos estatales de los países en desarrollo. Tal es el caso del uso de estándares técnicos a los alimentos.

Independientemente de si el libre comercio trae o no crecimiento a las economías nacionales, cuya cuestión no es tema de este trabajo; las herramientas para crear establecer intercambios más claros para los participantes están dadas por la OMC, sin embargo, para hacer uso de ellas se requiere de instituciones, leyes y organismos nacionales fuertes, de otra forma, los instrumentos que pone la OMC a disposición de los Miembros son solo útiles para quienes sí tienen un marco legal nacional fuerte, así, se han manifestado algunas críticas en el sentido del establecimiento de una neocolonización de la economía global, en la que en el ámbito de la OMC

Dados los últimos acontecimientos que responden a imperativos democráticos, quizá hoy más que nunca se necesitan mecanismos que protejan el camino recorrido de las condiciones de mercado que conocemos, del sentimiento de hartazgo político de muchas sociedades. El comercio internacional, aun con sus evidentes fallas y sus innegables errores, ha fomentado las relaciones de paz entre naciones. El comercio internacional es un tema controversial en nuestros días que genera mucha confusión entre los ciudadanos de los países por los discursos ideologizados tanto del lado de la protección como los del libre comercio. En defensa de la relación entre el libre comercio y la paz, se puede decir que, los contextos proteccionistas han agudizado las condiciones de conflicto entre los países, al menos en las dos grandes guerras; que el actual modelo de libre mercado, introduce al comercio internacional a una

lógica institucionalizada que es usada por los países con mayor poder económico y también militar, y; que los países en desarrollo formalmente tienen acceso a la misma defensa comercial que los países desarrollados, pero recuentemente son las condiciones internas las que impiden la participación equitativa de los Miembros en el foro de la OMC.

Fuentes de información:

Libros

- Anderson, Kim. *The Political Economy of Agricultural Price Distortions*, Estados Unidos, Cambridge University Press, 2010.
- Barry Buzán, *People, States and Fear. The National Security Problem in International Relations*, Gran Bretaña, Wheatsheaf Books LTD, 1983.
- Bhagirath Lal Das. *La OMC y el sistema multilateral de comercio: pasado, presente y futuro*, España, Intermón Oxfam, 2004.
- Blanning, T.C.W., *El Siglo XIX. Europa 1789-1914*, Oxford University Press, 2000. Traducción de Mercedes García Garmilla, Barcelona, Editorial Crítica, 2002.
- Boyer, Robert and Drache Daniel. *States Against Markets. The limits of Globalization*, Gran Bretaña, Routledge, 1996.
- Cuadrado Roura, Juan R. (Coord.). *Introducción a la política económica*. España, McGraw-Hill, 1995.
- Gómez Chiñas, Carlos. *La política económica en la globalización*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, 2010.
- Holsti, Kalevi J., *Taming the Sovereigns. Institutional Change in International Politics*, Cambridge University, Reino Unido, 2004.
- Hunter Wade, Robert. *What strategies are viable for developing countries today? The World Trade Organization and the shrinking of 'development space'*, Review of International Political Economy, Taylor & Francis Ltd, 2003.
- Jawara, Fatoumata y Kwa, Aileen. *Tras bambalinas de la OMC. La cruda realidad del comercio internacional*, España, Intermón Oxfam, 2005.
- Keohane, R. O. *Instituciones internacionales: Dos enfoques*, en Interdependencia, cooperación y globalismo. Ensayos escogidos de Robert O. Keohane. México, CIDE. 2009.
- Krugman, Paul R., Obstfeld, Maurice y Melitz, Marc J. *Economía internacional. Teoría y política*, España, Pearson educación, 9º edición, 2012.
- Lichtensztejn, Samuel, et al. *Lecturas de Política Económica*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1982.
- Malpica de la Madrid, Luis. *¿Qué es el GATT?*, tercera edición, México, Editorial Grijalbo, 1979.
- Palacios Treviño, Jorge. *Tratados. Legislación y práctica en México*, México, Secretaría de Relaciones Exteriores y Universidad Iberoamericana, 4º edición, 2007.
- Palmeter, David y Mavroidis, Petros C. *Dispute settlement in the World Trade Organization*, Reino Unido, Cambridge University Press, 2º edición, 2004.
- Patiño Manfer, Ruperto y Ríos Ruiz, Alma de los Ángeles. *Régimen de Comercio Exterior. Temas de actualidad*, México, Porrúa, 2009.
- Paul, Joel R. *¿es realmente libre el libre comercio?*; estudio preliminar Helena Alviar García. Bogotá. Siglo del hombre editores; universidad de los andes-facultad de derecho; pontificia universidad javeriana-instituto pensar, 2006.

- Stiglitz, Joseph E. *Making Globalization Work*, Estados Unidos, W. W. Norton & Company, 2006.
- Winham, Gilbert R, *The evolution of the global trade regime*, en Ravenhill, John, *Global Political Economy*, Oxford University Press, New York, 2008.
- Witker, Jorge y Piña, Joaquín. *Régimen jurídico de comercio exterior*, México, MPC Editores, 2010.
- Witker, Jorge V. y Patiño Manffer, Ruperto. *La defensa jurídica contra prácticas desleales de comercio internacional*, México, Porrúa, 1987.
- Witker, Jorge y Jaramillo, Gerardo. *Comercio exterior de México, marco jurídico y operativo*, México, McGraw-Hill Interamericana, 1996.

Fuentes en línea

- ¿Qué son las instituciones de Bretton Woods?, Bretton Woods Project, [en línea], dirección URL: <http://www.brettonwoodsproject.org/es/2008/02/art-560735/>. Consulta: febrero 2016
- Balanza de pagos y comercio exterior. Banco de México, [en línea], dirección URL: <http://www.banxico.org.mx/ayuda/temas-mas-consultados/balanza-pagos-comercio-exteri.html>. Consulta: julio 2016.
- Borja, Rodrigo. *Enciclopedia de la Política*. Conceptos: Subsidio, [en línea], dirección URL: <http://www.encyclopediadelapolitica.org/Default.aspx?i=&por=s&idind=1425&termino>. Consulta: diciembre de 2015.
- Bretton Woods Project, ¿Qué son las instituciones de Bretton Woods?, [en línea], dirección URL: <http://www.brettonwoodsproject.org/es/2008/02/art-560735/>. Consulta: enero de 2016.
- Diccionario de la Real Academia Española, *Subsidio*, [en línea], dirección URL: <http://buscon.rae.es/drae/srv/search?id=y8z9tHpuZDXX2jitDek0>. Consulta: enero de 2016.
- El Banco Mundial. [En línea], dirección URL: <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD>. Consulta: enero 2016.
- Entender la OMC, funciones, [en línea], dirección URL: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/what_we_do_s.htm. Consulta: julio de 2015.
- Fomento a la producción y las exportaciones, Secretaría de Economía. [En línea], dirección URL: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio/fomento-a-la-produccion-y-las-exportaciones>. Consulta: julio de 2017.
- Facultad de Medicina, UNAM, Amoxicilina [en línea], dirección URL: http://www.facmed.unam.mx/bmnd/gi_2k8/prods/PRODS/Amoxicilina.htm. Consulta: septiembre 2016.
- Facultad de Medicina, UNAM, Dicloxacilina, [en línea], dirección URL: http://www.facmed.unam.mx/bmnd/gi_2k8/prods/PRODS/Dicloxacilina.htm. Consulta: septiembre 2016.

- Facultad de Medicina, UNAM, Metoprolol, [en línea], dirección URL: http://www.facmed.unam.mx/bmnd/gi_2k8/prods/PRODS/Metoprolol.htm. Consulta: septiembre 2016.
- Meyer-Stamer, Jörg. Con traducción de Joachim Göske. Política Industrial, [en línea], disponible en <http://www.meyer-stamer.de/1996/indupol-sp.pdf>. Consulta: julio de 2017.
- Murray Gibbs, Política Comercial, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, Naciones Unidas, 2007, [en línea], dirección URL: https://esa.un.org/techcoop/documents/trade_spanish.pdf. Consulta: junio de 2017.
- Glosario de términos de la Organización Mundial del Comercio, [en línea], dirección URL: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/glossary_s.htm. Consulta: enero de 2016.
- Oxford Dictionary, *subsidy*, [en línea], dirección URL: http://www.oxforddictionaries.com/es/definicion/ingles_americano/subsidy. Consulta: enero de 2016.
- Quienes somos. Bacomext, [en línea], dirección URL: <http://www.bancomext.com/conoce-bancomext/quienes-somos>. Consulta: septiembre 2016.
- Rosales Saldaña, Jorge Abel. *Fundamentos de la política comercial estratégica*, Universidad de Guadalajara, Revistas Científicas, [en línea], dirección URL: <http://revistascientificas.udg.mx/index.php/CL/article/viewFile/2906/2640>. Consulta: junio de 2017.
- s/a. Estados Unidos deroga la ley sobre etiquetado en caso COOL, WTO Dispute Settlement, International Centre for Trade and Sustainable Development, 16 de enero de 2016, [en línea], dirección URL: <http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/estados-unidos-deroga-la-ley-sobre-etiquetado-en-caso-cool>. Consulta: diciembre de 2016.
- s/a. Examen de la Políticas Comerciales de México. Informe de la Secretaría, Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, OMC, 15 de marzo de 2002, [en línea], dirección URL: http://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdIndex=7&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True. Consulta: julio de 2017.
- s/a. Hearings Before the Subcommittee on Priorities and Economy in Government of the Joint Economic Committee Congress of the United States Ninety-Second Congress First Session. The Economics of Federal Subsidy Programs. January 13, 14, AND 17, 1972. Printed for the use of the Joint Economic Committee, [en línea], dirección URL: [http://www.jec.senate.gov/reports/92nd%20Congress/The%20Economics%20of%20Federal%20Subsidy%20Programs%20\(550\).pdf](http://www.jec.senate.gov/reports/92nd%20Congress/The%20Economics%20of%20Federal%20Subsidy%20Programs%20(550).pdf). Consulta: enero de 2016.
- Secretaría de Economía, ¿qué hacemos? [en línea], dirección URL: <http://www.gob.mx/se/que-hacemos>. Consulta: septiembre 2016
- Secretaría de Relaciones Exteriores, [en línea], dirección URL: http://proteo2.sre.gob.mx/tratados/muestratratado_nva.sre?id_tratado=138&depositario=0&PHPSESSID=0842bb8038cb1a08e7160a3a42bc242f. Consulta: agosto 2016.

- Steinberg, Federico. *La economía política del proteccionismo*, Universidad Autónoma de Madrid, Working Paper 6/2006, Departamento de Análisis Económico, [en línea], dirección URL: <https://www.uam.es/departamentos/economicas/analecon/especifica/mimeo/wp20066.pdf>. Consulta: enero de 2016.
- Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales. Secretaría de Economía, [en línea], dirección URL: <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/upci>. Consulta: septiembre 2016
- Unión Europea. Ampliación, [en línea], dirección URL: http://europa.eu/pol/enlarg/index_es.htm. Consulta: Noviembre de 2015.
- Wilson's Fourteen Points, 1918. U.S. Department of State. Office of the Historian. [en línea], dirección URL: <https://history.state.gov/milestones/1914-1920/fourteen-points>. Consulta: septiembre 2016.

Diario Oficial de la Federación:

- DOF 16.07.2003. Resolución por la que se acepta la solicitud de parte interesada y se declara el inicio de la investigación por subvención de precios sobre las importaciones de aceite de oliva virgen y refinado, mercancías clasificadas actualmente en las fracciones arancelarias 1509.10.99 y 1509.90.02 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, respectivamente, originarias de la Unión Europea (Comunidad Europea), principalmente del Reino de España y la República Italiana, independientemente del país de procedencia. [En línea], disponible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=692938&fecha=16/07/2003.
- DOF 10.06.2004. Resolución preliminar de la investigación por subvención de precios sobre las importaciones de aceite de oliva virgen, el cual comprende los tipos virgen extra, virgen fino y virgen corriente, refinado, el cual comprende el refinado de primera y refinado de segunda, y los preparados a base de mezclas, el cual comprende las mezclas de primera y mezclas de segunda, mercancías clasificadas actualmente en las fracciones arancelarias 1509.10.01, 1509.10.99, 1509.90.01, 1509.90.02 y 1509.90.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la Unión Europea (Comunidad Europea), principalmente del Reino de España y la República Italiana, independientemente del país de procedencia. [En línea], disponible en: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=669346&fecha=10/06/2004.
- DOF 01.08.2005. Resolución final de la investigación por subvención de precios sobre las importaciones de aceite de oliva virgen, el cual comprende los tipos virgen extra, virgen fino y virgen corriente, refinado, el cual comprende el refinado de primera y refinado de segunda, y el preparado a base de mezclas, el cual comprende las mezclas de primera y mezclas de segunda, mercancías clasificadas actualmente en las fracciones arancelarias 1509.10.01, 1509.10.99, 1509.90.01, 1509.90.02 y 1509.90.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la Unión Europea (Comunidad Europea), principalmente del Reino de España y la República Italiana, independientemente del país de

procedencia. [En línea], disponible en:
http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=2088419&fecha=01/08/2005.

- DOF 05.01.2006. Resolución al recurso administrativo de revocación interpuesto por Distribuidora Ybarra, S.A. de C.V., en contra de la resolución final de la investigación por subvención de precios sobre las importaciones de aceite de oliva virgen, el cual comprende los tipos virgen extra, virgen fino y virgen corriente, refinado, el cual comprende el refinado de primera y refinado de segunda, y el preparado a base de mezclas, el cual comprende las mezclas de primera y mezclas de segunda, mercancías clasificadas actualmente en las fracciones arancelarias 1509.10.01, 1509.10.99, 1509.90.01, 1509.90.02 y 1509.90.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la Unión Europea (Comunidad Europea), principalmente del Reino de España y la República Italiana, independientemente del país de procedencia. [En línea], disponible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=2105809&fecha=05/01/2006.
- DOF 05.01.2006. Resolución al recurso administrativo de revocación interpuesto por Comercializadora México Americana, S. de R.L. de C.V., en contra de la resolución final de la investigación por subvención de precios sobre las importaciones de aceite de oliva virgen, el cual comprende los tipos virgen extra, virgen fino y virgen corriente, refinado, el cual comprende el refinado de primera y refinado de segunda, y el preparado a base de mezclas, el cual comprende las mezclas de primera y mezclas de segunda, mercancías clasificadas actualmente en las fracciones arancelarias 1509.10.01, 1509.10.99, 1509.90.01, 1509.90.02 y 1509.90.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la Unión Europea (Comunidad Europea), principalmente del Reino de España y la República Italiana, independientemente del país de procedencia. [En línea], disponible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=2105810&fecha=05/01/2006.
- DOF 18.11.2008. Resolución por la que se da cumplimiento a la sentencia del 22 de enero de 2008 emitida por la Segunda Sección de la Sala Superior del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa en el Juicio Contencioso Administrativo 8558/06-17-01-3/483/07-S2-06-01 promovido por Distribuidora Ybarra, S.A. de C.V. [En línea]. Disponible en: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/APF/APC/SE/Resoluciones/2008/19112008\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/APF/APC/SE/Resoluciones/2008/19112008(1).pdf).

USITC

- Sugar from Mexico, Investigation Nos. 701-TA-513 and 731-TA-1249 (Final), [en línea], disponible en: https://www.usitc.gov/publications/701_731/pub4577.pdf.

Informes

- Love, Patrick y Lattimore. Ralph. *International Trade. Free, Fair and Open?*, Francia, OCDE, 2009. [En línea], dirección URL: <https://www.oecd.org/insights/42732710.pdf>.
- s/a. *Competition Policy in Subsidies and State Aid. Policy Roundtables*, Francia, Competition Committee, 2001, p. X. [En línea], dirección URL: <http://www.oecd.org/competition/abuse/2731940.pdf>.
- s/a. *Informe final del Seminario Interamericano de Infraestructura de Transporte como Factor de Integración. Departamento de Desarrollo Regional y Medio Ambiente*. Secretaría Ejecutiva para Asuntos Económicos y Sociales. OEA. Washington. 1995. [En línea], dirección URL: <http://www.oas.org/dsd/publications/unit/oea33s/begin.htm#Contents>.
- s/a, *Informe sobre el Comercio Mundial 2006. Análisis de los vínculos entre las subvenciones, el comercio y la OMC*, Suiza, OMC, 2006, p. XXVI. [En línea], dirección URL: https://www.wto.org/spanish/res_s/...s/.../world_trade_report06_s.pdf.
- s/a. *Informe sobre el comercio mundial 2007*, Suiza, OMC, 2007. [En línea], dirección URL: https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report07_s.pdf.
- s/a. *El fomento de la capacidad: Empoderamiento de las personas y las instituciones*, Nueva York, Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, 2008, p. 3. [En línea], dirección URL: http://www.undp.org/content/dam/undp/library/corporate/UNDP-in-action/2008/spanish/revIAR2008_SP-web.pdf.

Revistas

- Álvarez Soberanis, Jaime. El ingreso de México al GATT: La problemática de nuestra adhesión, *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*, número 36, [en línea], dirección URL: <http://biblio.juridicas.unam.mx/revista/pdf/DerechoComparado/36/art/art1.pdf> Consulta: abril de 2016.
- Cuevas Villalobos, Sara. *Subsidios ¿freno o estímulo?*, *Revista mexicana de derecho*, núm. 2, México, Instituto de investigaciones jurídicas, 2001, [en línea], dirección URL: <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/mexder/cont/2/cnt/cnt12.pdf> Consulta: enero de 2016.
- Martínez Cortés José Ignacio. *La política de comercio exterior: de la racionalización de la protección a la diversificación comercial*, *Relaciones Internacionales*, núm. 62, México, UNAM/FCPyS, abril-junio, 1994, p. 79-100.
- Oyarzun de Laiglesia, Javier. *GATT, neoproteccionismo y Ronda Uruguay*, en *Cuadernos de Relaciones Laborales*, n° 2, Madrid, Editorial Complutense, 1993, [en línea], dirección URL: <https://revistas.ucm.es/index.php/CRLA/article/viewFile/CRLA9393120155A/32685> Consulta: enero de 2016.

- Peña Alfaro, Ricardo. *Ventajas y desventajas del ingreso de México al GATT*, Revista de Comercio Exterior, volumen 36, número 1, México, enero de 1986.
- Pereznieto Castro, Leonel. El comercio internacional de México: su contexto y algunas consecuencias, *Relaciones Internacionales*, núm. 63, México, UNAM/FCPyS, julio-septiembre, 1994, p. 57-60.
- Pereznieto Castro, Leonel. El futuro del DIPr en México, en *Revista Mexicana de Derecho Internacional Privado y Comparado*, Academia Mexicana de Derecho Internacional Privado y Comparado, 1° edición, número 17, abril 2005.
- Reyes Konings, Luís S. La Conferencia de Bretton Woods. Estados Unidos y el dólar como Centro de la Economía Mundial. *Procesos Históricos*, 2010, julio-diciembre, [en línea], dirección URL: <http://pruebaredalyc.redalyc.org/articulo.oa?id=20016326007>. Consulta: agosto de 2015].
- Rivera Ríos, Miguel A. *México: del sobreproteccionismo a la apertura comercial*. Política y Cultura, núm. 2, primavera, Universidad Autónoma Metropolitana, 1993, [en línea], dirección URL <http://www.redalyc.org/pdf/267/26700206.pdf>. Consulta: enero de 2016.
- Turmo Garuz Joaquín. *La política comercial y el comercio internacional. El bilateralismo, el multilateralismo y el sistema GATT-OMC en perspectiva histórica*, Boletín Económico de ICE, N° 2880, junio de 2006, [en línea], dirección URL: http://www.revistasice.info/cache/pdf/BICE_2880_4156__B7B0CCAFCB7C4818FC760D66E5D1C469.pdf. Consulta: enero de 2016.
- Varios autores. *Grandes rutas comerciales del mundo*. El Correo de la Unesco. Junio de 1984, [en línea], dirección URL: <http://unesdoc.unesco.org/images/0007/000746/074681SO.pdf>. Consulta: enero de 2016.

Textos jurídicos

- Carta de la Habana o Acta Final de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, celebrada en La Habana del 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948.
- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947.
- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.
- Acta final en que se incorporan los resultados de la ronda Uruguay de las negociaciones comerciales multilaterales.
- Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. (Acuerdo Antidumping).
- Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio. (Acuerdo de Marrakesh).
- Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias.

- Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias
- Ley de Comercio Exterior
- Protocolo de adhesion de México al acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio.
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales.