

172
2oj



Universidad Nacional Autónoma de México

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
ACATLAN
FACULTAD DE DERECHO

ANALISIS JURIDICO DEL CODIGO SOBRE SUBSIDIOS E IMPUESTOS COMPENSATORIOS DEL GATT.



T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN DERECHO

P R E S E N T A :
ANGELINA LAGUNA ALVARADO

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

NAUCALPAN, EDO. DE MEXICO

1992



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

I N D I C E .

	Página.
Introducción.	1
Capítulo I.- El Gatt Aspectos Generales	
1.1.- Liberalismo Vs. Proteccionismo.	4
1.2.- Formas de Protección Comercial.	13
1.3.- El Gatt.	19
1.3.1.-Estructura Orgánica.	24
1.3.2.-Principios Básicos.	27
1.3.3.-Formas de Adhesión.	29
Capítulo II.- La Ronda Tokio y los Problemas No Arancelarios.	
2.1.- Concepto y origen del subsidio e impuesto Compensatorio.	52
2.1.1.-Origen del Subsidio.	57
2.2.- Tipos y modalidades del subsidio	58
2.3.- Legislación en la materia.	65
Capítulo III.- Código Sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios.	
3.1.- Naturaleza Jurídica.	70
3.2.- Concepto de Perjuicio.	70
3.3.- Amenaza de Perjuicio a la Producción Nacional o retardo material en su instalación.	76
3.4.- Concepto de Producción Nacional.	78

3.5.- Impuesto Compensatorio.	80
---------------------------------------	----

Capítulo IV.- Procedimiento de Investigación del - Subsidio y el establecimiento del Im puesto Compensatorio en el Código.	86
--	----

4.1.- Autoridad competente.	87
4.2.- Las partes interesadas.	89
4.3.- Iniciación de la Investigación.	93
4.4.- La mercancía investigada y eventualmente san- cionada.	98
4.5.- Determinación preliminar del subsidio y sus - efectos.	101
4.6.- Cálculo del subsidio.	104
4.7.- Determinación definitiva del subsidio y sus - efectos.	106
4.8.- Fin del procedimiento	108

Capítulo V.- La Conveniencia e Inconveniencia de la - Aplicación del Código Sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios.	110
---	-----

5.1.- El Comercio Internaciona-.	111
--	-----

C O N C L U S I O N E S	130
-----------------------------------	-----

B I B L I O G R A F I A	133
-----------------------------------	-----

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

El comercio se halla presente en todos los aspectos de la vida y siendo la actividad comercial tan antigua como la humanidad misma, reviste gran importancia en las economías de los diferentes países el establecimiento de una serie de mecanismos para mantener balanzas favorables del comercio exterior y para proteger su incipiente industria doméstica, a través de la elevación de las barreras arancelarias y no arancelarias, política que ha propiciado la limitación del volumen del comercio, impidiendo que los países aprovechen los beneficios de los costos comparativos.

Los mecanismos empleados por los gobiernos nacionales perjudican y empoblecen a algunos países, situación que motivó la reglamentación internacional del comercio, en sus inicios por medio de acuerdos bilaterales celebrados para reducir las restricciones, posteriormente y para hacer posible la eficacia de estos acuerdos se precisó que se tomarán sobre bases multilaterales con la intención de evitar algún tipo de discriminación.

La regulación sistemática del comercio internacional sobre el principio de la multilateralidad, surgió después de la Segunda Guerra Mundial, con la finalidad de desalen-

tar la políticas proteccionistas, en el año de 1947 se dió-paso a la estructura jurídica del Acuerdo General Sobre --- Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que sin ser un orga-nismo internacional, constituye el foro mundial más impor--tante en cual se llevan a cabo la mayorfa de las negociacio-nes comerciales.

Las naciones integrantes del GATT, a través de un sis-tema de Rondas de Negociaciones periódicas y debido a la di-ficultad que representa lograr la armonfa internacional res-pecto de las restricciones al comercio y la reducción del -uso de prácticas desleales, como dumping y subsidios, sin--tieron la necesidad de crear una nueva reglamentación espe-cífica para estos problemas, así en 1979 y durante la Ronda Tokio, surgieron los Códigos de Conducta.

Se analiza en este trabajo, el Código Sobre Subsidios-e Impuestos Compensatorios, negociado en la Ronda Tokio, --con el fin de disminuir los efectos del uso de subsidios --sobre el comercio, estableciéndose como instrumento regula-dor el derecho compensatorio, así como el establecimiento -de un procedimiento de investigación en el cual se determi-na la existencia de la subvención, su monto, naturaleza y -consecuencia jurídica.

Como es de notarse, para nuestro país el comercio exte-

rior representa una fuente importante de ingresos, por lo que, el conocimiento del marco legal de organizaciones como el GATT y sus disposiciones alternas, permiten enfrentar decisivamente los problemas económicos y comerciales desde un punto de vista jurídico en protección de los programas de cambio que se planteen para la industria, el comercio y progreso nacional.

CAPITULO I

EL GATT; ASPECTOS GENERALES

LIBERALISMO VS PROTECCIONISMO

La polémica en la teoría y práctica comercial sobre el liberalismo y proteccionismo es quizá la que más razonamientos, suspicacias e incluso conflictos ha engendrado. Durante varios años filósofos y teóricos han tratado no sólo de estudiar, sino de justificar y adaptar tales teorías a la realidad económica de sus países.

La mayoría de los estudiosos del liberalismo no dudan un instante en condenar el proteccionismo, invocando más o menos explícitamente preceptos económicos supuestos, tales como curvas de indiferencias y demandas recíprocas, en las que se describe distintas condiciones de equilibrio, pretendiendo comparar los equilibrios internacionales con los nacionales, y haciendo con ello que las teorías que conciernen al comercio internacional se hagan más oscuras en sus apreciaciones pues resulta imposible indicar prácticamente en un caso concreto en qué condiciones y hasta que punto la apertura de una economía nacional favorece o no a los productores extranjeros.

Tomando en cuenta que las condiciones de actividad eco--

nómica son muy diferentes en cada nación, también lo han de ser las justificaciones y modalidades de proteccionismo sin embargo, parecen estar inspiradas por la misma idea fundamental: el control de comercio es una arma decisiva de política económica para lograr el desarrollo armónico de la economía nacional.

Sin duda alguna es cierto que gran parte de la política comercial está basada en la libertad de mercado y competencia, además la continuidad de los esquemas económicos parecer implicar la prolongación de dicha política, este desplazamiento hacia el liberalismo encuentra un gran obstáculo, la práctica no sin razón de una política proteccionista respecto a ciertos productos nacionales.

Para muchos gobiernos, la política comercial no basta para conseguir que los exportadores nacionales incrementen sus ventas en el extranjero, pues es necesario adoptar medidas específicas de fomento a las exportaciones que se han manifestado principalmente en la puesta en marcha de organismos encargados de la promoción de las exportaciones y la creación de una serie de estímulos que hagan más rentable la exportación para las empresas nacionales.

Así pues, el liberalismo encuentra su posición opuesta en el proteccionismo "que es un sistema de política comercial que se opone básicamente a la teoría del libre cambio -

que atiende a la defensa de la producción nacional frente a la competencia del exterior" 1.

Por su parte el liberalismo suele definirse como "un sistema general de pensamiento y de acción que se centra en la búsqueda de la libertad como objetivo primordial" 2.

La teoría proteccionista, ha tenido a través de la historia numerosos defensores, desde el siglo XVI y los mercantilistas ligaban sus opiniones económicas a la política nacionalista, cuyas bases se centraban en el crecimiento de una economía monetaria y exagerado énfasis en los metales preciosos como fuente de la riqueza de una Nación.

Tomás Mun, reconoció que el desarrollo del comercio mundial, se caracteriza por "el aumento de la producción fabril, la explotación demesurada de las materias primas, importación para el consumo nacional de la menor cantidad de mercancías extranjera y el logro de la conquista del transporte marítimo" 3.

Para los mercantilistas en el comercio internacional, lo principal es exportar más de lo que se importa, la política aduanera debe centrarse en el fomento a las exportaciones.

El sistema mercantilista fué ampliamente criticado por varios filósofos y economistas entre los que se encuentran -

Adam Smith, David Ricardo, David Hume y otros. Adam Smith, -
quién en su libro "Sobre la Riqueza de las Naciones", diri-
gió algunos ataques a este sistema consideraba que la liber-
tad de comercio internacional tiene grandes ventajas al lo--
grar un medio prácticamente infalible para que algunos paí-
ses adquieran de otros, mercancías de las que ellos mismos -
carecen o les cuesta mucho trabajo producir.

Smith consideró al comercio internacionalmente como el-
medio que permite explotar el sobrante de la producción e in-
tensifica la división internacional del trabajo del país ex-
portador y por consiguiente su capacidad productora.

"El impedir el libre cambio a través de medidas protec-
cionistas frena el desarrollo de las industrias nacionales;
pués al asegurarseles beneficios sin competencia les quita -
todo incentivo de mejoramiento y crecimiento, ya que los ---
aranceles altos y prohibiciones favorecen los monopolios en
beneficio de ciertos industriales, pero no los acrecentan, -
perjudicando también a los consumidores debido a los altos -
precios de los bienes producidos por las industrias protegi-
das" 4.

No obstante lo anterior, surge en 1841 una obra publi-
cada por Federico List a la que se le denominó "Sistema Na-
cional de Economía Política", en donde este actor no niega -

la tesis de Smith de que los países deben comprar sus mercancías en donde les resulten más baratas y que el régimen protector encarece la vida, sino que sostuvo que el proteccionismo debía fundarse en: "la idea de nacionalidad que se opone al internacionalismo, el proteccionismo industrial se justifica cuando tiene como fin la educación industrial de un país, que la nación que siga una política proteccionista esté retrasada en su desarrollo industrial, la protección no debe extenderse a la agricultura porque su evolución depende del progreso de la manufactura y además existe una división natural que el proteccionismo modificaría" 15.

La obra de List influyó en los aranceles protectores dictado por Alemania en 1879, Arancel Bismak y fué también "instrumental técnico utilizado por los Estados Unidos, país a donde List, emigró para poder adoptar una política de protección industrial, llevada a grados extremos.

Es por ello que, el fenómeno del proteccionismo no es nuevo ni carece de explicación, ya la historia muestra que las naciones practicaron en sus inicios el proteccionismo y una vez desarrolladas auspiciaron el liberalismo, luchando porque este principio se aceptara a nivel internacional, como es el caso de Inglaterra.

El proteccionismo por su parte, ha jugado un papel muy importante en uno de los países de mayor desarrollo económi-

co Estados Unidos, el cual ha sido siempre proteccionista en mayor o menor grado su economía se basa fundamentalmente en la institucionalización de aquellas políticas que generan un continuo desarrollo nacional, sustentadas en avances tecnológicos y científicos.

Estados Unidos, proteccionista radical durante el siglo XIX, contó con teóricos tan relevantes como Alejandro Hamilton padre del federalismo, quien ideó forma casi infinitas de protección industrial directas o indirectas, también se cuenta entre sus defensores a Mateo Carey, quien se pronunció en favor de la protección a las industrias nacientes.

Los postulados proteccionistas han servido para justificar el desarrollo de las naciones que hoy en día se esmeran por implantar el libre cambismo como único instrumento para lograr el desarrollo, así es como "durante la etapa de desarrollo, las empresas noveles pertenecientes a la nueva industria deben ser protegidas de las grandes eficientes y antiguas empresas de otros países. Sin esa protección no podrán competir en los mercados mundiales" 7. Tal y como ha sucedido con las grandes potencias industriales que emergen del proteccionismo enarbolado la bandera librecambista como sistema económico ideal para el progreso mundial.

Así pues, el sistema económico liberal fué concebido en

función de una sociedad integrada por sujetos libres y generó la idea de que por exigencias del orden natural todo individuo debía ser titular de sus intereses, debiendo el Estado no sólo protegerlos sino abstenerse de afectarlos, la economía se organiza según leyes naturales, que dejadas en libertad producen el bienestar general.

En el presente el liberalismo aparece en el campo internacional dotado de singular fuerza, y ello se debe tanto al poderío indiscutible del país que lo sostiene, el cual considera que los obstáculos al comercio han de reducirse para permitir los grandes beneficios que se consolidan con el libre comercio.

Bajo este principio Paul A. Samuelson, sostiene que "La Libertad de comercio permite desarrollar la capacidad productiva de una nación y al mismo tiempo aumentar sus ingresos a través de la exportación, sin embargo, algunos países temerosos por el hecho de considerar que tal situación podría no ventajosa para ellos adoptan medidas protectoras como los aranceles, los cuales pueden tener diferentes fines proteccionistas aún cuando ninguno de estos tipos tiene explicación lógica de su existencia, puesto que lo único que ocasiona es que el resto de las naciones adopten en respuesta una medida igual" 8.

De lo anterior, se deduce que cuando la protección ya -- no les puede dar nada los países adoptan finalmente el libe-- ralismo, olvidándose de que el mundo está integrado por nacio-- nes heterogéneas, cuyo desarrollo no es igual entre sí, y -- para el liberalismo asegurar un equilibrio del comercio inter-- nacional, se precisaría que todos los participantes pudieran decidir sin estar nunca sometidos a amenazas de competidores más poderosos, además de que todos los miembros del mercado - mundial deberán de tener una riqueza idéntica.

Finalmente la idea de proteccionismo que se opuso a la -- efervescencia del libre cambio producido por los economistas clásicos, no constituyó una verdad innovación: aportó a lo -- sumo nuevos elementos de refutación de los ya esgrimidos en - favor del libre cambio.

Entre los argumentos pueden contarse:

a).- Suponer que todos los países tienen la posibilidad de exportar productos de igual valor que los que necesita -- importar.

b).- Considerar que los precios del mercado mundial es-- tán en consonancia con la cantidad de unidades productivas -- (trabajo, capital, materia prima).

c).- Existen muchos países atrasados en donde la industria es mínima o inexistente lo que nos reduce a la desventajosa condición de exportadores de materias primas e importadores de productos elaborados.

En concreto los argumentos proteccionistas, sólo demuestran que mientras el comercio esté protegido y las industrias nacionales también siempre se quedarán infantiles y nunca admitirán que están maduras para la competencia.

"Realmente existe un argumento en favor del comercio libre, o más libre, pero es una razón de enorme fuerza a saber el hecho de que el comercio no restringido crea una división internacional del trabajo, mutuamente provechosa y estimula gradualmente la producción nacional; real y potencial de todos los países y hace posible un nivel de vida más elevado en todo el mundo" 9. Pues el desarrollo económico implicar convertir la riqueza potencial en real, esto significa ponerla al alcance de los consumidores, en la forma, en el lugar y en el tiempo necesario.

1.2. FORMAS DE PROTECCION COMERCIAL

La protección comercial se caracteriza por las complejas formas que cada vez se ven más sofisticadas a medida que se amplían y se encuentran las negociaciones internacionales.

Las formas de protección se clasifican en:

a).- "Arancelarias.- Aquellas que se encuentran integradas por los Impuestos sobre las importaciones o exportaciones las cuales a su vez pueden ser:

1.- Tarifas, cuando se ordenan para obtener fondos para el erario público.

2.- Tarifas específicamente protectoras, cuya finalidad es garantizar el adecuado desarrollo de una determinada rama industrial.

3.- Tarifas sobre consumo de importación, consistente en reducir el consumo de bienes procedentes del extranjero"

10.

El arancel se puede definir como "un impuesto indirecto que se recauda con vocación de la importación cuya principal finalidad, y esto lo que se separa del resto de los impuestos indirectos es añadir un componente artificial al precio del artículo importado a fin de hacerlo menos competitivo --

frente a la producción nacional" 11.

Para Ramón Tamames el arancel es "la principal de las Instituciones de comercio Exterior". En el figuran los tipos impositivos (normalmente un tanto por ciento ad-valorem o sobre el valor de las mercancías; o en términos específicos de un -- monto por unidad de peso o medida) que gravan los productos -- extranjeros en el momento de su entrada en el mercado nacional a través de las aduanas" 12.

El arancel al igual de las formas de protección comer---cial reviste varias clasificaciones y modalidades. Considerado dentro de los impuestos indirectos que se aplican a bienes y servicios, incidencia directa para el contribuyente lo que provoca que dicho impuesto tienda a trasladarse a economías - más débiles en especial con la importación de materias primas y productos destinados al consumo de la población.

Entre las formas de aplicación del arancel suelen encontrarse:

a).- Por su fijación el arancel puede ser autónomo o convencional, el primero se establece por Ley, y constituye la norma general, el segundo es producto de acuerdo de voluntades entre Estados.

des entre Estados.

b).- Por el territorio de aplicación: de tránsito, cuando las mercancías para llegar a su destino cruzan un tercer país; exportación, se aplica a los productos que salen del país e importación, se aplica a productos que ingresan al país.

c).- Por su base tributaria: 1) Ad-valorem grava la mercancía en porcentaje a su valor, 2) específico, grava la mercancía de acuerdo a su naturaleza física, volumen y cantidad 3) mixto, cuando se aplican las dos formas mencionadas anteriormente a un mismo producto.

d).- Por su procedencia puede ser: 1) preferencial, cuando se aplica una tarifa menor al producto que proviene de determinado país; 2). diferencial, cuando grava con tarifas más altas a los productos originarios de determinado país" 13.

Asimismo, el arancel puede ser de "tendencia librecambista, porque favorece al libre cambio del comercio o proteccionista por que tiende a reservar el mercado nacional para los productores domésticos." 14

También suele distinguirse al arancel como:

a).- Arancel Adicional, aquel cuya finalidad en el fi--

nalidad en el financiamiento de ciertas obras y se expresa -- en una tasa sobre el porcentaje de arancel o en la cantidad -- del producto.

b).- Arancel Científico, tiende a igualar el costo de -- protección tanto en el exterior como en el interior.

El efecto proteccionista del arancel, permite distinguir el sector económico cuyo desarrollo se desea proteger, sin -- embargo se recomienda por los estudiosos en la materia que -- cuando se establezca un arancel proteccionista, sobre todo en las industrias débiles o nuevas, se acuerde un programa de -- reducción gradual que finalice con la eliminación total de la medida proteccionista.

B).- No arancelarias.- Cuya clasificación se torna imposable pues su existencia está directamente relacionada con -- la imaginación de cada gobernante.

Según M.S. Masell "la reducción de aranceles constituye sólo el primer paso en el programa para liberalizar el comercio mundial y si éstos son reducidos las barreras no arancelarias toman gradualmente una mayor importancia" 15.

En consecuencia, las barreras no arancelarias se convierten en verdaderos obstáculos para el comercio mundial. - Su proliferación y sofisticación puede escapar a cualquier -

acuerdo contractual concreto entre los diferentes gobiernos.- Es importante mencionar también que, las barreras no arancelarias son públicas y pueden ser negociadas con tarifas similares por ejemplo: cuotas sobre importación, embargos, control a la circulación, impuestos compensatorios y otros.

Teniendo en cuenta que en la mayoría de los países es común que los gobiernos establezcan reglas relativas a los niveles y calidades de los bienes vendidos en sus mercados nacionales, parece loable la aplicación de medidas restrictivas para evitar los riesgos de salud y seguridad.

Algunos ejemplos de barreras no arancelarias son:

a).- "Las subvenciones a la producción y exportación caracterizadas por apoyar a los productores nacionales a través de pagos directos o indirectos o bien por medio de la exención de impuestos. La finalidad de esta medida es la de capacitar y facultar a los productores nacional para enfrentar la competencia extranjera."16

Esta forma de protección puede darse tanto a nivel nacional como internacional, en el primero de los casos se protege a los productores nacionales para que puedan competir con los extranjeros; en el segundo, la protección es para productos bienes destinados a la exportación.

b).- La administración de aduanas, caracterizadas por el constante cambio de clasificación aduanera.

c).- La protección a la propiedad industrial, las disposiciones legales internas de un país pueden en este rubro prácticamente crear barreras que en ocasiones son más efectivas que las propias tarifas como es el caso de patentes y marcas.

d).- Reglamentos para la salud y seguridad de la población de un país, pueden establecerse normas que bloqueen las importaciones a fuerza de considerables aumentos en el costo de éstas, ya que dentro de las reglas de salud y seguridad se permite una amplia discreción administrativa que puede ser utilizada para la protección de las industrias nacionales.

e).- Reglamentos de etiquetado, que constituyen un verdadero obstáculo cuando se trata de especificar detalles de los componentes de los productos especialmente alimenticios.

f).- Restricciones cuantitativas, las cuales inciden directamente sobre las cantidades de las mercancías, tanto en importación como en exportación. Las restricciones cuantitativas pueden ser discriminatorias por mercancías o por país, sin embargo es más frecuente discriminar por zonas monetarias que por países individuales."17

Además el trato exclusivo, la asignación de cuotas, permisos de importación, impuestos, comercio de estado, sistema de rebajas.

Por todas las circunstancias antes mencionadas y por el complejo desarrollo de las relaciones comerciales, el análisis de las restricciones comerciales, enfocado hacia los efectos que éstas ocasionan en los casos nacionales, han motivado --- cierta desatención del asunto a nivel internacional.

1.3. EL GATT

Durante el siglo XIX, Inglaterra procuró mediante la celebración de tratados que el liberalismo fuera aceptado como principio universal y ésta pretensión podría considerarse como el antecedente de el Gatt, pero ello no fué así, pues este organismo obedece su aparición a una especial acción de -- los Estados Unidos, el cual con anterioridad se había opuesto al librecambismo internacional.

En 1917 la conferencia Económica Mundial, concluyó que - en la vuelta del liberalismo económico internacional era re-- quisito esencial para el desarrollo mundial, motivando que -- en 1928 Sociedad de Naciones propusiera una tregua nacional - aduanera, en la que los Estados adquirirían el compromiso de no elevar sus aranceles en determinado tiempo, dicha propuesta -

fué frustrada cuando Estados Unidos promulgó la tarifa Hawley Smoot en 1930, lo que originó que Inglaterra reforzara sus protecciones.

En abril de 1937, Francia e Inglaterra, comisionan al Estadista Belga Pablo Van Zeelan para que elaborará un informe sobre la implantación de medidas tendientes a reducir las trabas al comercio. Mientras que en septiembre de este mismo año la Comisión Económica de la Sociedad de Naciones, acordada que debía de adoptarse medidas para restaurar la libertad de comercio internacional.

Van Zeelan, presentó su informe en 1938, en el que se señalaba que el aumento del comercio es requisito previo de la prosperidad, consideraba que los obstáculos al comercio son de dos tipos: financieros y económicos, los segundos incluyen a su vez, aranceles, protecciones indirectas, sistemas de contingentes y que para restaurar la normalidad, deberán no aumentar el número de mercancías sujetas a derecho, reducir los derechos arancelarios suprimir medidas indirectas de restricción a la exportación.

En 1930, Estados Unidos celebra numerosos tratados aplicando en ellos la cláusula de la Nación más favorecida con la finalidad de imponer multilateralidades en el comercio internacional, en 1939 se aseguraba ya que sólo el liberalismo podría asegurar la paz.

Para 1944 en Nueva York, en la conferencia de Comisiones de Fomento Interamericano, se concluyó en el punto XXXVI, se recomienda volver al libre cambio para lo cual es necesario reducir los aranceles.

A partir de 1945, se estableció, por el contrario, un sorprendente acuerdo. Políticos, Economistas y Periodistas del mundo Occidental, proclamaban que el desarrollo del comercio internacional es una Condición necesaria para la prosperidad de las Naciones. En reuniones diplomáticas, discursos oficiales y publicaciones de todo tipo consagradas al progreso económico occidental.

En noviembre de este año Estados Unidos presenta "propuestas para una expansión del comercio mundial y la ocupación", con el fin de celebrar una Conferencia Internacional sobre Comercio y Ocupación, señalando que el comercio se mantenía reducido por restricciones impuestas por los gobiernos, restricciones impuestas por combinaciones privadas y carteles, temores por desarreglos en los mercados por materias primas y la irregularidad en la producción y ocupación.

La Organización de las Naciones Unidas (O.N.U.), dentro de los esfuerzos realizados para controlar las prácticas restrictivas e injustas que afectaban al comercio inter

nacional, convocó a petición de Estados Unidos el 18 de febrero de 1946, a través del Comité preparatorio, a una conferencia sobre Comercio y Empleo. Las discusiones, se efectuaron de octubre de 1946 a agosto de 1947 iniciadas en Londres, continuadas en Nueva York y Ginebra, de éstas se derivó el -- Acta para una Organización Internacional de Comercio (O.I.C.) esta organización vendría a ser un organismo especializado -- de Naciones Unidas, que complementaría las funciones del Fondo Monetario Internacional y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

El Comité preparatorio designado por el Consejo Económico y Social, aprobó un proyecto de tratado, que establecía -- las reglas a seguir para la labor de la Conferencia de Naciones Unidas, la cual se celebró en la Habana del 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948, "durante los trabajos de esta Conferencia se elaboró un convenio conocido como Carta de la Habana, que establecía los propósitos y principios de la Organización Internacional de Comercio."18.

Desde sus orígenes "La Carta aspiraba a la compilación de diversos ordenamientos comerciales a fin de regular el comercio mundial, mediante dos instrumentos principales:

- a).- El establecimiento de un auténtico Código de Comercio

cio Internacional.

b).- La creación de una Organización Internacional del Comercio (O.I.C.), como ente regulador de la propia actividad." 19

No obstante, el GATT fué un acuerdo tarifario negociado en Ginebra en 1947 y firmado el 30 de octubre de 1947 por 23 miembros de la O.N.U., antes de que la Carta de la Habana entrara en vigor, pero dentro de la idea de la Organización Internacional del Comercio, así fué como dicho acuerdo entró en vigor provisionalmente el 1o. de enero de 1948.

Así, "la frustrada Organización Internacional del Comercio, la cual se hubiera encargado de llevar a cabo dicha tarea sucumbió ante el rechazo de Estados Unidos y de otras potencias occidentales... Sin embargo, una parte esencial de la Carta, el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT, sobrevivió como una organización económica internacional. Nunca se intentó que el GATT, se desarrollara como una organización; se proyectó y se aplicó como una medida provisional, hasta que la Carta de la Organización Internacional del Comercio, entrara en vigor." 20

Así durante varios años el GATT, es el único instrumento a nivel Internacional mediante el cual se regulan activi-

dades de comercio mundial, convirtiéndose en un instrumento de carácter multilateral de comercio cuya finalidad es la liberación de la actividad comercial.

1.3.1. ESTRUCTURA ORGANICA

La estructura orgánica, del GATT se integra entre otros por los siguientes órganos:

Las partes contratantes.- Órgano supremo que tiene facultad para aceptar que, en determinadas circunstancias, un país puede apartarse temporalmente de las obligaciones contraídas con motivo de la aplicación del Código, así como para organizar las negociaciones comerciales multilaterales, discutir anualmente la evolución del comercio internacional, ventilar las controversias entre los países miembros y verificar que las disposiciones del GATT sean observadas correctamente.

Consejo de Representantes.- Creado por acuerdo de las partes en 1960, este órgano en coordinación con la Secretaría tiene entre sus funciones asegurar la continuidad de los trabajos del GATT, supervisar los trabajos de los Comités, grupos de trabajo y otros grupos subsidiarios de las partes contratantes, se reúne aproximadamente 9 veces al año.

El Consejo es un órgano que se integra por todos los ---

países miembros del GATT, que así lo deseen y lo hagan saber, en la actualidad la mayoría de los países miembros del GATT, forman parte del Consejo.

Secretario Ejecutivo.- Entre sus principales funciones, se encuentra la de coordinarse con el Consejo de Representantes con el objeto de lograr el funcionamiento permanente del GATT, el 23 de marzo de 1975, cambiaron el título de Secretario Ejecutivo por el de Director General, sin que a la fecha se haya efectuado modificación alguna en el Acuerdo General - bajo las órdenes del Secretario trabajan aproximadamente unas doscientas personas.

Comités.- Organos que se han establecido para tratar específicamente determinados asuntos, cuya función resulta de suma importancia en las labores diarias del Acuerdo General. El Comité de Negociaciones, es el más importante de todos los Comités establecidos pues a través de él se realizan las negociaciones comerciales multilaterales, en dicho órgano pueden participar miembros y no miembros del GATT, con la única condición de notificarlo al Secretario General, asimismo, con motivo del comercio que se celebra con los países desarrollados y en desarrollo se creó en 1976 un grupo de negociaciones especializado para tratar el asunto.

Comité de Comercio y Desarrollo.- Es un comité permanente producto de la adición de la parte IV al Acuerdo General el objeto principal es procurar se conceda un especial in--

terés a los problemas de los países en desarrollo.

Existen otros Comités como el Comité de Restricciones -- Cuantitativas, el Comité de Agricultura y el Comité de Productos Industriales.

Grupos Consultivos.- Se crearon con la finalidad de analizar las notificaciones que formulen las partes contratantes relacionadas con intereses comerciales cuya solución satisfactoria no fué posible a través del procedimiento bilateral, se encuentran entre otros los siguientes Grupos Consultivos.

Grupo Consultivo de los Dieciocho.- Formado por varios - funcionarios de Gobierno representativos del GATT, su función es ayudar a los miembros a cumplir mejor algunas de sus actividades, coordina la relación entre el Fondo Monetario Internacional y el GATT. Este Organó fué creado provisionalmente en 1975, el carácter permanente, concediéndosele en 1979, - la facultad para seguir evolucionando el comercio internacional, con la finalidad de promover y mantener políticas comerciales que respondan a las normas del GATT.

El Grupo Internacional Consultivo de la Carne.- Su principal función es elaborar estudios y dar información sobre -- la oferta y la demanda del ganado y de la carne.

Grupo Consultivo Mixto del Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT, administrado por ambas partes, su finalidad es auxiliar a los países en desarrollo en la exportación y materias comerciales, dicho grupo fué creado en 1964.

En 1980, como consecuencia de los Códigos producto de la Ronda Tokio se crearon varios comités encargados de vigilar y supervisar el funcionamiento de cada uno de los acuerdos, en 1981, se crearon el de supervisión de los Códigos sobre valoración aduanas y el de fiscalización de los compromisos sobre compras del sector público.

1.3.2.- PRINCIPIOS BASICOS

El GATT, para realizar los fines de liberación del comercio cuenta con los siguientes principios:

No Discriminación.- Todas las partes de conformidad con la Cláusula de la Nación más favorecida no deben sujetar al comercio a ninguna discriminación, de manera tal que los beneficios concedidos por un país a otro miembro del Acuerdo, se hacen extensivos a las demás partes contratantes consiguándose de esta forma la proyección multilateral de tales beneficios.

Multilateralidad.- Permite a las partes contratantes reunirse para buscar soluciones justas cuando estimen que sus derechos se ven amenazados por otras partes contratantes.

Protección Exclusivamente Arancelaria.- Se permite proteger a la industria de un país sin recurrir a otro tipo de medidas.

Compensación por el retiro y disminución de las concesiones arancelarias, "cuya finalidad es el restablecimiento y equilibrio en las condiciones negociadas y evitar el uso de represalias que pudiera aplicar alguna parte, por los aumentos en las restricciones que se le impusieran mercancías para entrar a otro.

Aceptación de Uniones Aduaneras o Zonas de Libre Comercio.- Para que las disposiciones que afecten al comercio de los países que las integran, no sean más restrictivos que los existentes, antes de la creación de dichos grupos, en su relación con los demás países miembros de Acuerdo.

Consultas para que la aplicación de cualquier medida restrictiva del comercio por parte de algún país miembro en perjuicio de otro, pueda ser objeto de consultas previas entre los involucrados, con el fin de llegar a un acuerdo sobre los términos de las medidas restrictivas, o bien para obtener la

compensación correspondiente.

El intercambio equitativo.- Que se refiere al mejoramiento del comercio de los países en vías de desarrollo para lo cual fué modificado en 1950 del artículo XVIII del Acuerdo y se agregó en 1965 la parte IV sobre Comercio y Desarrollo.

Las Represalias que han sido estrictamente reglamentadas para instrumentarse únicamente después de haberse realizado consultas entre las partes en conflicto.

Las Exenciones mediante las cuales se considera la posibilidad de no aplicar ciertas disposiciones, a cualquiera de sus integrantes, siempre y cuando fuera necesario en el cumplimiento de los objetivos generales del Acuerdo General. Esta facultad sólo la puede ejercer las partes contratantes actuando como cuerpo colegiado, con el propósito de evitar la introducción unilateral que afecten las Normas del Acuerdo -- sin previa consulta" 21

1.3.3. FORMAS DE ADHESION

El acuerdo está abierto a los países del mundo, pero como cada recién llegado se beneficia automáticamente de tarifa de la nación más favorecida, acordada en varias negociaciones tarifarias con las partes contratantes anteriores. Así

el Gobierno de nuevo ingreso paga un derecho de admisión a -- cambio de todos los beneficios y concesiones que han sido ya negociadas con anterioridad.

Cuando un gobierno desea ingresar al GATT entra en tra-- tos por medio de negociaciones cuyo funcionamiento en el si-- guiente:

a).- "El gobierno del país interesado envía al Secreta-- rio Ejecutivo una comunicación en la que expresa su deseo de adhesión al Acuerdo General.

b).- El Secretario Ejecutivo pone en conocimiento de las partes contratantes la intención del gobierno del país en --- cuestión.

c).- Las partes Contratantes examinan la candidatura y - crean un grupo de trabajo formado por todas las partes contra-- tantes interesadas.

d).- El gobierno de ese país presenta a las Partes Con-- tratantes un memorandum sobre su política comercial.

e).- Las partes contratantes invitan a todas las partes contratantes a formular preguntas a las que el gobierno res-- pectivo da respuesta por escrito.

f).- Sobre la base de memoradum y de las preguntas y respuestas, del Grupo de Trabajo delibera con representantes -- del gobierno en cuestión. Concluidas las de liberaciones, el grupo de Trabajo elabora su informe y un proyecto de protocolo de adhesión.

g).- El Protocolo de Adhesión se somete a las partes Contratantes. Una vez que se ha operado por la mayoría de los -- dos tercios de las Partes Contratantes una decisión, el Protocolo entra en vigor a contar del Trigésimo día siguiente a la fecha de su firma por el gobierno del país respectivo ".22

La aceptación de un nuevo signatario, basada en las negociaciones felizmente terminadas, requiere de la aprobación de las dos terceras partes de los miembros del GATT; si por alguna razón dichas negociaciones se demoraran se puede entrar en tratos para un ingreso provisional.

En consecuencia el GATT reconoce como formas de adhesión además de la definida antes descrita a las siguientes:

Adhesión Provisional, cuando el nuevo miembro se adhiere mediante un protocolo de aplicación provisional, en el que no se precisan las negociaciones arancelarias esta adhesión -- no otorga al participante derecho de voto ni cualquier otro -- en relación a las concesiones negociadas por el resto de las

partes, como la adhesión provisional es temporal, después del período señalado en el protocolo respectivo el miembro podrá entablar negociaciones arancelarias para lograr la adhesión definitiva.

Adhesión Patrocinada aquella que es consecuencia de la independencia de los Estados Coloniales en cuya metrópoli se aplicaba el GATT y que al convertirse en estados soberanos se sigue aplicando el Acuerdo.

Finalmente, es de mencionarse que un país puede retirarse del Acuerdo en cualquier momento, dando aviso a las partes contratantes con 60 días de anticipación a la fecha que pretendan separarse.

Durante estos 43 años el número de miembros que integran las partes contratantes para el GATT se ha incrementado ----- principalmente por el ingreso de muchos países en desarrollo.

El GATT, técnicamente incluye los artículos generales, concernientes a las bases sobre política comercial acordadas por las partes y una lista de tarifas que se van actualizando según sea necesario en cada negociación. Así el GATT se ha ido interpretando en todos los acuerdos subsecuentes, protocolos, procesos verbales y códigos que han ido complemen-

tando modificando o simplificando su interpretación.

El GATT consta de 38 artículos genrales los cuales contienen los temas relacionados con los mecanismos de protección tarifaria y no tarifaria, los objetivos básicos para lograr la observancia del GATT consistente en cumplir con las obligaciones tarifarias y el compromiso de no usar barreras no arancelarias excepto en los casos no permitidos por el Acuerdo.

Con el objeto de permitir que el Acuerdo se vaya adaptandose a la realidad comercial se realiza en el seno del GATT, las negociaciones comerciales multilaterales conocidas como rondas de negociaciones, las celebradas hasta ahora son siete. La primera en 1949 conocida como (RONDA ANNECY), y coincidió con la redacción del propio Acuerdo, permitiendo el ingreso de 11 países.

La segunda en 1950-51 (RONDA TORQUAY) Y GINEBRA 1955-56, en la primera ingresó la República Federal de Alemania al GATT y se redujeron los aranceles hasta un 25% en relación a 1948.

Ginebra 1960-1962 (RONDA DILLON), constituyó el primer intento de cambio en el procedimiento de las negociaciones, pues se propuso la reducción porcentual idéntica a los aranceles en todos los productos, en lugar del método tra

dicional de producto por producto. Asimismo es la primera vez que la Comunidad Económica Europea negocia a nombre de sus miembros.

1964-1967 (RONDA KENNEDY), sus antecedentes lo constituyen la aprobación de la Ley de Expansión Comercial, en la que se autorizaba al Presidente Norteamericano a reducir el arancel de la Unión en un 50% a lo largo de cinco años. Las reducciones arancelarias en esta Ronda alcanzaron el 35% para los productos industriales, escalonados en cinco años. Durante los trabajos de esta Ronda, se adiciona al GATT, la parte IV, denominada Comercio y Desarrollo, dando un trato especial a los productos de países en vías de desarrollo.

1973-1979 (RONDA TOKIO), en la que los países del GATT se pronunciaron por las negociaciones amplias y profundas a fin de obtener no solo la reducción de aranceles sino también la eliminación de las barreras no arancelarias a través de la negociación de una serie de Códigos de conducta que buscaban reducir los efectos perjudiciales de estos obstáculos al comercio internacional.

1986 (RONDA URUGUAY), con la participación de 108 países. Los principales objetivos que se propusieron entonces fueron, entre otros, los siguientes:

Uno: contener las presiones proteccionistas y avanzar en el proceso de apertura multilateral para facilitar un adecuado acceso a los mercados.

Dos: reforzar la disciplina en las áreas tradicionales del comercio internacional para evitar, por una parte, prácticas desleales de comercio y, por otra, que el combate a esas prácticas no se convierte en instrumentos de proteccionismo disfrazado.

Tres: extender las disposiciones del GATT a nuevas áreas del comercio internacional, como son la propiedad intelectual y los servicios, y

Cuatro: incluir en las reglas del GATT la agricultura, los textiles y otras áreas cuyo comercio, hasta ahora, no se rige abiertamente por las disposiciones generales que se aplican a otros bienes, como lo mencioné con anterioridad.

Desde el inicio de la Ronda Uruguay se han celebrado --- tres reuniones ministeriales plenarias: la de Punta del Este en 1986, una intermedia que tuvo lugar en Montreal, Canadá, en diciembre de 1988 y la tercera, que debió haber sido la -- última, en Bruselas, Bélgica, en diciembre de 1990. Sin embargo, las diferencias en materia de subsidios agrícolas entre Estados Unidos y la Comunidad Europea impidieron que las

negociaciones finalizaran a tiempo, con lo cual se bloquearon los acuerdos alcanzados en otras áreas.

Después del fracaso de la reunión de Bruselas y con el objeto de agilizar las negociaciones, en el curso del año pasado se restructuró la agenda del trabajo de la Ronda y se de limitaron siete áreas que son las que definen la estructura de la propuesta del Director General del GATT. Estas áreas son las siguientes:

Acceso a mercados,

Textiles y vestido,

Agricultura,

Reglas de comercio (que incluye, entre otros, los siguientes temas: antidumping, subsidios, salvaguardas y medidas de inversión),

Derechos de propiedad intelectual,

Servicios y

Aspectos institucionales.

Permítaseme referirme al estado que guardan las negociaciones en cada una de estas áreas:

Primera: acceso a mercados

En este campo se está negociando la reducción o eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias para productos industriales. Se ha propuesto una reducción arancelaria

en el transcurso de los próximos cinco años de 33 por ciento en promedio, tomando como base los aranceles "consolidados" o sea los aranceles máximo comprometidos por cada país ante el GATT. Dado que no fué posible acordar una metodología única, las negociaciones se están llevando a cabo sobre la base de pedidos y ofertas entre países.

Los acuerdos de reducción que se logren entre cualquier grupo de países serán a beneficio automático para todos, debido a la vigencia de la cláusula de la nación más favorecida.

Se espera que las negociaciones sobre reducciones arancelarias y la eliminación de restricciones cuantitativas puedan concluir en el primer trimestre de este año.

Segunda: textiles y vestido

El comercio en esta materia está regido por el Acuerdo Multifibras, que impone cuotas discriminatorias a los países en desarrollo, lo cual limita la expansión de su capacidad productiva.

El objetivo de la Ronda en esta área es dismantelar el acuerdo multifibras e integrar el sector a las normas generales del GATT en un plazo razonable de transición. Los medios para lograr este fin consisten, por una parte, en incrementar gradualmente las cuotas existentes hasta su desaparición to--

tal y, por otra, en eliminar progresivamente el derecho a aplicar salvaguardas en forma discriminatoria.

El período de transición para lograr la incorporación a las normas generales del GATT está previsto en un plazo de diez años.

Tercera: Agricultura.

La agricultura es uno de los temas más controvertidos de la Ronda Uruguay. Por primera vez en la historia del GATT se buscan compromisos específicos en materia de acceso a mercados; disminución de subsidios internos y de subsidios a la exportación, así como en lo que concierne a reglamentaciones sanitarias y filosanitarias.

La negociación persigue una mayor liberalización del comercio mundial de estos productos a través de reducciones arancelarias y de la conversión de las barreras no arancelarias de carácter cuantitativo, como son las cuotas y permisos de importación, en aranceles equivalentes.

En materia de subsidios internos y a la exportación se busca crear condiciones más favorables de competencia mediante la reducción de los altos niveles alcanzados por dichos subsidios en los últimos años, principalmente por parte de

los países desarrollados.

Sin descuidar los aspectos relativos a la salud, se busca que las barreras sanitarias y fitosanitarias sean objeto de disciplinas internacionales más claras para que dichas medidas no se conviertan en obstáculos injustificados al comercio.

Del avance que se logren en esta área, en particular en materia de subsidios, dependerá en buena medida el éxito de la Ronda Uruguay.

El anterior programa de comercio agrícola pretende, por una parte, sanear la situación del comercio mundial de productos agropecuarios gracias a la disminución o eliminación de subsidios que distorcionan el comercio y, por la otra, modernizar y volver más transparentes los instrumentos de protección agrícola de todos los países participantes de la Ronda. El acuerdo implicaría que los 108 países se comprometieran a eliminar todos los permisos de importación, así como las cuotas y los sustituirán por aranceles.

Cuarta: reglas de comercio.

Esta área abarca los siguientes temas: salvaguardas, antidumping, subsidios y medidas de inversión relacionadas con el comercio.

El salvaguardas se busca que éstas se apliquen conforme a los siguientes principios que obedezcan a situaciones excepcionales, que sean temporales, que sean transparentes y de aplicación general, es decir no selectivas. En este rubro, México busca, además el desmantelamiento, en plazos preestablecidos, de los mal llamados "acuerdos de restricción voluntaria", que obligan a los países exportadores a autoimponerse cuotas que limitan sus ventas de ciertos productos, como es el caso del acero.

Quinta: Propiedad intelectual

Esta es la primera Ronda que aborda el tema de los derechos de propiedad intelectual. Las negociaciones buscan definir reglas y disciplinas comerciales en relación con patentes, marcas comerciales, denominaciones de origen, derechos de autor, diseños industriales, circuitos integrados y secretos comerciales, entre otros temas.

Sexta: servicios

Las negociaciones tienen como objeto establecer, por primera vez en la historia, un marco multilateral que regule los intercambios comerciales en el área más dinámica de las economías modernas, que son los servicios.

Este marco jurídico de carácter general sería completado como anexos que aborden la problemática específica de sectores complejos como son los servicios financieros, las telecomunicaciones, el transporte aéreo y la movilidad internacional de personas.

Con base en el acuerdo marco y los anexos sectoriales, los participantes intercambiarían concesiones con vistas a la liberación progresiva y negociada de este sector tan vasto y complejo.

Séptima: aspectos institucionales

Esta área incluye dos grandes temas: solución de controversias y la creación de una nueva organización multilateral de comercio.

En materia de solución de controversias se busca establecer procedimientos automáticos, ágiles y confiables para la solución expedita de disputas comerciales, así como para evitar que los países acudan a la aplicación de medidas unilaterales que no hayan sido previamente aprobadas en las instancias del GATT.

Esta área tema es la creación de una nueva organización multilateral de comercio. Existe un amplio consenso sobre la necesidad de ampliar los ámbitos de acción del actual GATT.

Cabe mencionar que estas siete rondas de negociaciones constituyen uno de los principales objetivos fijados en el -- Acuerdo General, que es la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y demás barreras comerciales. Por ello no se ha incluido como tal a las negociaciones celebradas en Ginebra en el año de 1947, por considerar que este es el acto --- constitutivo del Acuerdo General.

Aunque el fracaso de la Habana no impidió el manejo del comercio internacional en la posguerra, ello no significó --- que el desenvolvimiento de este comercio fuera más limitado de cuando se previera originalmente. La organización Internacional de Comercio murió y también muchas reglas de la carta de la Habana, pero sobrevivió en el concenso sobre la necesidad de establecer un orden comercial internacional encarnado en el GATT.

Así es como de acuerdo con Jacques y Colette Nemé, "el GATT es un acuerdo intergubernamental o tratado multilateral de comercio que consigna derechos y obligaciones recíprocas en función de sus objetivos y principios, el GATT, es pues un -- tratado convertido por la fuerza de las cosas en una organización que regula el comercio internacional y que se propone reducir los obstáculos a los intercambios". 23

Como resultado de la acción colectiva de las partes integrantes, este tratado multilateral, se ha ido creando nuevos mecanismos para detallar, especificar y regular las normas generales del mismo, tales como los Códigos de Conducta, cuya aparición fue producto de la Ronda Tokio de Negociaciones, la que es quizá una de las más importantes y cuyas características se detallan en en -- próximo capítulo.

C A P I T U L O I I

RONDA TOKIO Y LOS PROBLEMAS NO ARANCELARIOS

En el capítulo anterior se analizó la estructura del --- GATT, se refirió brevemente a las rondas de negociación comercial, y que como ya se mencionó son seis y actualmente se está celebrando la séptima a la que se le ha denominado RONDA - DE URUGUAY.

De las rondas celebradas destacan la realizada de 1964 a 1967 conocida como RONDA KENNEDY, misma en la que se incorporó la parte IV del acuerdo referido a Comercio y Desarrollo, - asimismo fué durante esta época de negociaciones en la que se pretendió dar un tratamiento a la amplia gama de medidas no - arancelarias siendo los países de mayor desarrollo industrial los que manifestaron su inconformidad al no estar dispuestos a aceptar un compromiso de esa naturaleza, comprometiéndose - únicamente a colaborar en la reducción de las barreras al comercio, reduciendo los derechos de aduana hasta un 35% de sus importaciones.

A pesar de lo anterior, Estados Unidos restringió las -- importaciones cada vez más, abandonado con ello la política - de liberación comercial durante más de 7 años, situación que

dió origen a que las negociaciones de 1973, mejor conocidas como RONDA TOKIO, pretendieran tratar y "sobre todo eliminar o al menos atenuar las barreras no arancelarias".²⁴

Esta ronda de negociaciones se caracterizó por ser la más ambiciosa de todas las anteriores, lanzada formalmente en Tokio como continuación de la ronda Kennedy, aun cuando la situación mundial que rodeó a ésta no era tan favorable como aquella que precedió a la ronda Kennedy, pues la fractura del sistema monetario, alento al proteccionismo y la crisis de 1967, indujo a tomar diversas medidas destinadas a proteger los balances de pago, manipulación del tipo de cambio, derechos especiales de giro, medidas todas que debilitaron las normas del sistema del GATT.

La combinación de interdependencia por otro lado y los cambios en la estructura de las economías nacionales las tornaron más sensitivas a eventos externos y provocaron oposición al comercio. Los sectores económicos vulnerables reaccionaron contra la competencia exterior, situación que hizo despertar dudas acerca de la conveniencia del manejo de las negociaciones con el fin de reducir las restricciones comerciales, se cuestionaba el comercio libre como argumento económico, y el precio político que cuesta lograr las ventajas del libre comercio, el desafío político pareció crecer cada vez más.

Otro cambio que afectó al comercio fué el período de recesión e inflación de las décadas de 1970-1980, con esta situación se aumenta la posibilidad de acción nacional perniciosas y de la fractura de la administración. En tiempo de crisis económica, hay gran incentivo para adoptar políticas agresivas con los demás, tales como los aranceles y los subsidios a la exportación, la severa recesión de la década de los años ochenta, con el consiguiente aumento de la desocupación crea una seria amenaza proteccionista al sistema económico liberal.

Entre los acontecimientos que hicieron posible la RONDA TOKIO, se encuentran:

a).- El hecho de que en 1971 "Estados Unidos amenaza con retirarse del GATT por que los países europeos y el Japón no respetaban las reglas de la organización."25

b).- Estados Unidos experimentó dos devaluaciones a su moneda para hacer más competitivos sus productos.

El primero de los acontecimientos tiene sus orígenes en la RONDA KENEDY, cuando a pesar de la insistencia de Estados Unidos de que se incluyera en ésta a la agricultura, su petición fué rechazada y sólo se logró la reducción de trigo a -- 1.73 dólares de bushel.

Asimismo, este fracaso representaba un obstáculo para la aprobación de la Ley para la Expansión del Comercio. Además su posición se justificaba porque las ventas de Estados Unidos a la Comunidad Económica Europea de productos agrícolas, representaban 1.6 millones de dólares sobre el total de ventas de 5.5 millones de dólares.

El segundo de los acontecimientos mencionados fué la reacción de Estados Unidos contra la posición de la C.E.E. y el Japón que desembocó en la determinación de un impuesto del 10 a casi todas las exportaciones estadounidenses y la exigencia a la liberación de las barreras comerciales acumuladas por la Comunidad Económica Europea y Japón.

En virtud de que la "La Política Agrícola Común, había favorecido también un exceso de producción, que se exportaba después a través de un amplio sistema, de subsidios gubernamentales cuyo resultado era que, aunque la comunidad había sido a mediados de los años sesenta un importador neto de granos, azúcar, productos lácteos y carne de res, a principios de la década de los sesentas se había convertido en exportador agresiva de dichos productos al vasto y abierto mercado estadounidense mientras sus propios mercados permanecían cerrados para los productos de Estados Unidos." 27

Así es que por iniciativa norteamericana se formó en la (OCDE), Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico un Comité de alto nivel para discutir posibles propuestas de reforma comercial y económica, que acordó iniciar, a finales de 1972, una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales que se reuniría en Tokio en 1973.

"En marzo de 1973, el Presidente Nixon, presentó una iniciativa de Ley de Comercio con el doble propósito de solicitar la autorización del Congreso para entrar en negociaciones comerciales en la RONDA TOKIO y de satisfacer los intereses -- proteccionistas." 28

Se planteó en ese entonces que el tema a tratar debía -- ser las tarifas no arancelarias, ya que muchos países negociaban reducciones estableciendo otros mecanismos de restricción comercial, como son: las restricciones cuantitativas, técnicas de valoración de las mercancías en aduanas, los subsidios a la exportación de las mercancías, la utilización de -- compras de gobierno y otros.

La agenda de las conversaciones de Tokio es compleja y -- abarca seis esferas de negociaciones:

1).- "Reducción o eliminación de los aranceles aduaneros."

2).- Liberalización de las barreras no arancelarias al comercio.

3).- Examen al sistema de salvaguarda multilaterales, -- especialmente el art. 19 del GATT.

4).- Liberalización del comercio de productos agrícolas.

5).- Trato especial para los productos tropicales, y

6).- La factibilidad de un enfoque sectorial como un enfoque complementario de liberalización." 29

Para tratar estos temas, se crearon igual número de grupos de trabajo, las negociaciones reflejaban un nuevo enfoque de las gestiones. El grupo de aranceles se ocupaba del trabajo tradicional del GATT, el grupo de productos trópicos y dedicados al mejoramiento de las reglas del GATT, encargados de los problemas especiales de comercio de los países en vías de desarrollo. Los cuatro grupos restantes consideraban los nuevos problemas de comercio entre los países desarrollados. Uno de los otros grupos se encargó de regular las barreras no arancelarias otro se ocupó de abordar las salvaguardias médica del nuevo proteccionismo; el mayor uso de los gobiernos -- de medidas unilaterales, como acuerdos de restricción voluntaria para proteger sus industrias, el grupo agrícola intentaba extender el manejo internacional del comercio de productos --

agrícolas y finalmente un grupo se encargó de examinar cuestiones relacionadas con los diferentes tipos de distorsiones comerciales, y fué el grupo sectorial.

En abril de 1979, seis años y medio después de la primera reunión en Tokio, concluyeron las negociaciones sobre comercio multilateral, tras haber alcanzado algunas de las medidas propuestas por los participantes, se redujeron las tarifas sobre productos manufacturados, se redactó una serie de códigos sobre barreras no tarifarias y no se establecieron cambios en la aplicación de reglas del GATT. Otros esfuerzos fracasaron, incluso la liberalización del comercio de productos agrícolas y alguno solamente crítico, es esfuerzo para regular las salvaguardas.

Por lo que hizo a las negociaciones sobre la agricultura no se logró conciliar los puntos de vista sobre el objeto y naturaleza del control internacional de la agricultura y sólo se logró establecer un acuerdo para consultar ciertos problemas agrícolas incluso aquellos vinculados con carnes y lácteos.

Por su parte, las negociaciones sectoriales dieron un resultado importante: un acuerdo sobre aeronaves civiles que liberalizó significativamente el comercio en esta industria.

Es importante destacar que en la ronda se pretendía también asegurar los beneficios de los países en desarrollo, de manera que se obtuviera un aumento sustancial de sus ingresos en divisas, así como la diversificación de sus exportaciones, la aceleración de la tasa de crecimiento en su comercio exterior tomando en cuenta sus necesidades.

Al terminar las negociaciones, los desequilibrios en las transacciones comerciales que caracterizaban a aquellos tiempos persistían, pues aún cuando las negociaciones comerciales constituyeron un avance importante, resultaron solo limitadas e inadecuadas para contener las crecientes presiones de la década de los ochenta.

Incluso cuando se firmaban los acuerdos de Tokio, iban congregándose nuevas fuerzas políticas y económicas que reforzaban el proteccionismo a comienzos de la década de 1980. Sin embargo el resultado más importante de esta ronda fue el progreso en la reglamentación de las barreras no tarifarias al comercio. El GATT, incorpora varios nuevos códigos que modifican significativamente su sistema estructural al extender el manejo del comercio a la reglamentación de las barreras no tarifarias, esos códigos son a saber:

a).- Código sobre Normas de Valoración en Aduanas, cuyo objetivo principal es crear un sistema equitativo, uniforme

y neutral para valorar las mercancías en aduana evitando con ello la utilización de valores arbitrarios o ficticios. Para Valorar las mercancías se valorarán por el valor de transacción de mercancías idénticas o similares exportadas al mismo país o bien por el precio de reventa, finalmente se toma como base el valor reconstruido que incluye el costo de fabricación, gastos de transporte y otros.

b).- Código Sobre Subvenciones y Derecho Compesantorios, cuyo objetivo consiste en tratar esencialmente de los efectos de las subvenciones y que esos efectos deben determinarse teniendo en cuenta la situación económica interna de los signatarios interesados. El Código reconocer los subsidios sobre productos manufacturados, pero no sobre materias primas. Permite a los países imponer unilateralmente derechos compensatorios cuando un subsidio conduce a un perjuicio material al país importador y, con autorización de los demás signatarios impone tales derechos si los subsidios llegar a perjudicar -- las exportaciones de terceros países.

c).- De acuerdo Sobre Obatáculos Técnicos al Comercio, - reconoce la importancia que las normas internacionales de certificación pueden tener para aumentar la eficacia de la producción y facilitar el comercio internacional, aspira a velar porque las normas de sanidad o protección al medio ambiente -

no constituyan un obstáculo al comercio mundial.

d).- Código Antidumping, el cual establece normas equivalentes para medidas antidumping, crea un procedimiento equilibrado y abierto que sirve de base para el examen de los casos del dumping.

e).- Acuerdo sobre procedimientos para trámite de licencias de importación, cuya finalidad es permitir que los gobiernos simplifiquen sus trámites y con ello establecer un sistema equitativo y transparente en el trámite de licencias.

f).- Código Sobre Compras del Sector Público, su finalidad es establecer un procedimiento internacional de notificación, consulta, vigilancia y solución de conflictos motivados por la aplicación de leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativas a las compras del sector público. Este Código reconoce las políticas de compras del gobierno como barrreras no tarifarias y fija al mismo tiempo normas para que de igual manera se trate a firmas tanto nacionales como extranjeras que cotizan en licitaciones de entidades oficiales.

Pese al nuevo rumbo que significan los códigos, quedarón puntos por discutir acerca de su efectividad, tal es el caso de que los códigos no son aplicables a los signatarios, y se apartan por primera vez del principio de no discriminación -

del GATT. Mientras que los países desarrollados firmaron, ratificaron los códigos la mayoría de los países en vías de desarrollo no estaban convencidos de su valor y permanecieron al margen de las disposiciones en ellos contenidas y con lo cual, quedan expuestos a medidas discriminatorias, que son totalmente ilegales de acuerdo con los postulados del Acuerdo General.

Sin embargo, la trascendencia y alcance de estos códigos constituyeron un avance importante en la liberación comercial y la eliminación de restricciones no arancelarias, como consecuencia de reducción de los aranceles.

Dichos códigos no sólo establecen normas, sino que crean también mecanismos para vigilancia y arreglo de disputas integrado por un Comité de signatarios, algunos de los cuales tienen poderes de consulta y otros con autoridad para arreglo de disputas, además de ser un instrumento de cumplimiento voluntario y la de responder al principio de autorregularización -- conforme a los principios neoliberales.

2.1. CONCEPTO Y ORIGEN DEL SUBSIDIO

De acuerdo con la ciencia de las finanzas, el concepto -- de subsidio ha variado su connotación, en atención a las necesidades financieras y de desarrollo económico.

Enciclopedia of Social Sciencies, define el subsidio -- como "la ayuda financiera o de otro género que se dá, sin com pensación equivalente, por gobiernos y dependencias guberna-- mentales y otros organismos de carácter público, con el obje-- to de promover o proteger el desarrollo de empresas privadas en la industria en el comercio o en la agricultura." 30

Algunos otros autores lo definen como "donaciones guber-- namentales de dinero a las industrias para aumentar sus ingre sos a bajar el precio de sus productos, para alentar a las -- exportaciones o para capacitar a las autoridades locales a -- que alquilen viviendas municipales a precios por abajo nivel del libre mercado."31

Manuel Serra Maret, nos indica que un subsidio "es la -- aportación voluntaria a una empresa o actividad, de sumas pe-- ródicas o por una sola vez que otorga el Estado a la provin-- cia o municipio para el sostenimiento y desarrollo de alguna actividad o institución que no dependa de éstos organismos, - artístico, asistencia y otros." 32

El manual de contabilidad de la Organización de Nacio--- nes Unidas, considera de manera estricta la definición de sub sidio como "unicamente las asignaciones corrientes que reci-- ben los productores de mercancías, ya que son adicionales a - los ingresos de estas unidades por su producción corriente y

se considera las asignaciones que reciben éstas mismas unidades para financiar gastos de capital dentro de las transferencias de capital o aportaciones pero no como subsidios.

Para las Naciones Unidas, los subsidios nunca se dan para financiar gastos de capital, sino únicamente con la intención de mantener bajo los precios de artículos de primera necesidad o compensar las pérdidas de las empresas por políticas de gobierno, vender su producción a precios inferiores al costo de producción de adquisición.

Consideramos que el subsidio persigue como fin primario estimular la economía, eliminar las desventajas industriales, facilitar la reestructuración de ciertos sectores, sostener -- los niveles de empleo, fomentar el desarrollo económico social e incluso llevar a efecto la redistribución geográfica -- de la industria.

Sin embargo, los subsidios para reducir los precios tienden a ir acompañados de costos económicos sumamente elevados, deben emplearse sólo para evitar ineficiencias o desigualdades muy extremas, pues en otras circunstancias pueden conducir la búsqueda de comportamientos ineficientes, ya que por lo general éstos surgen como desviación de la minimización de costos, teniendo como fundamento la protección a la industria nacional.

En este caso cuando el subsidio se aplica a un producto destinado a la exportación, se induce al consumidor del país importador de la mercancía a ampliar su consumo, lo cual conduce a mayores subsidios, así se intensifica la exportación mientras que el país importador sufrirá la invasión del mercado motivada por productos subsidiados, que además provocarán una menor producción de dichas mercancías en el país importador aniquilando con ello la competencia a través de mecanismos artificiales como es el subsidio.

Para la Ley del Comercio de Estados Unidos de 1974, el subsidio es el apoyo, cualquiera que lo dé, bien se trate del gobierno, una entidad privada u otro organismo y puede ser por pago directo o indirecto, puede aplicarse a la producción o exportación de un producto, que puede ser importado en las mismas condiciones con las que salió del país o haber sido alterado mediante un proceso de transformación por otro.

El GATT, en el Acuerdo relativo a la interpretación y aplicación de sus artículos VI, XVI, XVII, señala "los signatarios reconocen que los gobiernos utilizan subvenciones para promover a la consecución de importantes objetivos de política social y económica. Los signatarios reconocen también que las subvenciones pueden tener efectos desfavorables para los intereses de otros signatarios.

El artículo 11 del Código Sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios, dice: "Los signatarios reconocen que las subvenciones distintas de las subvenciones a la exportación se utilizan ampliamente como instrumento importante para promover la consecución de objetivos de política social y económica y pretenden restringir el derechos de los signatarios de recurrir a la utilización de tales subvenciones a fin de lograr éstos y otros importantes objetivos de su política que consideren conveniente, los signatarios encuentran entre sus objetivos los siguientes:

a).- Eliminar las desventajas industriales, económicas y sociales de determinadas regiones.

b).- Facilitar en condiciones socialmente aceptables, la reestructuración de ciertos sectores, en especial cuando sea necesario como consecuencia de modificaciones operadas en la política comercial y económica, con la inclusión de los obstáculos al comercio.

c).- En general, sostener los niveles de empleo y alentar la reducción y el cambio de empleo.

d).- Fomentar los programas de investigación y desarrollo en especial por lo que se refiere a las producciones de tecnología avanzada.

e).- Aplicar políticas y programas económicos destinados a fomentar el desarrollo económico y social de los países en desarrollo.

f).- Efectuar una redistribución geográfica de la industria con la finalidad de evitar la congestión y problemas del medio ambiente.

2.1.1. ORIGEN DEL SUBSIDIO

Su ubicación en la historia es motivo de controversia. -- Desde luego antes de la expresión subsidio surgieron las prácticas que lo configuran, y su aparición en el desarrollo económico encierra un campo amplísimo, ya que se hace mención a él siempre en relación con la libertad concurrencial de actividad empresarial, numerosas son las definiciones que se han verificado sobre la materia, así como las disposiciones legales que tienden a reglamentarlo.

La preocupación internacional respecto de la utilización del subsidio como elemento de la elevación de la producción y exportación, surgió en el siglo pasado, en 1850, existían ya antecedentes de reglamentos que pretendían limitar el uso del subsidio en las exportaciones. En Europa se celebraban tratados que pretendían limitar el empleo del subsidio sobre las exportaciones, recomendado para ello la apertura regional y el apoyo de la industria.

El año de 1890, en Estados Unidos, se promulgó la Ley que reglamentaba los subsidios. En 1909, aparece en Canadá una Ley que regulaba específicamente al dumping y todas aquellas prácticas desleales incluyendo por su puesto dentro de éstas al subsidio. Surgieron a esta Ley las promulgadas en Nueva Zelandia en 1905 y Australia en 1906.

En Alemania, el 7 de Junio de 1909, aparece una Ley contra la competencia desleal que señalaba en su cláusula general:

"TODO AQUEL QUE EN LA VIDA COMERCIAL REALICE CON FINES DE COMPETENCIA ACTOS CONTRARIOS A LAS BUENAS COSTUMBRES PODRA SER DEMANDADO POR OMISION Y POR DAÑOS Y PERJUICIOS"

2.1.2. TIPOS Y MODALIDADES DEL SUBSIDIO

Por su naturaleza los subsidios se clasifican en:

a).- **SUBSIDIOS REALES.**- Traslado efectivo de recursos monetarios del Gobierno Federal a empresas privadas, de participación estatal y organismos descentralizados productores de mercancías y que constituye una adición a los ingresos del Gobierno Federal.

b).- SUBSIDIOS COMPENSADOS.- Compensaciones efectuadas por el Gobierno con motivo de pago de impuestos no significando una salidad de ingresos por parte del Gobierno Federal, si no una menor recepción de los mismos.

(VER ESQUEMA NUM. 1)

Normalmente algunos estadistas en la materia de subsidio los distinguen y clasifican en cuanto a su eficacia en los niveles de producción y exportación. Esta diferencia se basa en aspectos como la intención al dar el subsidio, los propósitos de la Legislación sancionadora, los mecanismos políticos utilizados, la concesión de financiamiento para exportación o cualquier otro beneficio otorgado a los exportadores y productores con el solo mérito de ésta calidad.

También suelen distinguirse como subsidios Vías Ingreso Presupuestado, las operaciones compensadas que no pueden modificarse sino hasta la promulgación de una nueva Ley de Ingresos.

GOBIERNO FEDERAL
ESTIMULOS ECONOMICOS

Excensiones
Subsidios compensados
Bases especiales de
tributación

a través incentivos
del ingreso fiscales

Directos los
que influyen
actividades
económicas
específicas.

Subsidios
Reales \ Tranfe -
Subsidios/ / rencias
Compen-
satorios

a través del gasto.

Controles a la importación y exportación.
Tratados internacionales y libre comercio.
Certificados de inafectibilidad Agrícola
y Ganadera.
Otras medidas de política económica

\ /
No fiscales

Obras de infraestructura
Vías de comunicación
Electrificación
Servicios públicos
Otras actividades

Indirectos que influ-
yen en la actividad
económica general

Subsidios Vía Ingreso Otorgados Vía Precios y Tarifas, - se define a la diferencial de precio nacional e internacional de un producto multiplicado por su consumo nacional aparente.

Es necesario tener una definición de lo que es un estímulo económico porque allí se deduce lo que es un incentivo y - por lo tanto un subsidio. Estímulos económicos son las acciones del Estado que se traducen en un factor tangible o intangible tendiente a dinamizar aquéllas actividades consideradas como estratégicas para impulsar el desarrollo económico.

Los estímulos que otorgan el Gobierno Federal son directos porque su finalidad es favorecer actividades económicas - específicas que el Estado considera conveniente dinamizar. -- Pueden ser de carácter fiscal y en consecuencia cuantificables, afectando los rubros de ingreso-gasto, mientras que los no fiscales se refieren principalmente a medidas político --- administrativas.

En tanto los estímulos directos, se identifican como las obras de infraestructura y servicios públicos producidos por el Gobierno Federal y se reflejan en la actividad económica general.

La política de ingresos considera como incentivo fiscal la de exenciones, subsidios y bases especiales de tributación

pués todos ellos son un aliciente a las actividades económicas.

La política de gasto, por su parte, considera incentivos fiscales las transferencias económicas y apoyos financieros, ya que estos significan un desarrollo por parte de la Hacienda Pública Federal.

La Secretaría de Programación y Presupuesto de nuestro país clasifica a los subsidios en sus asientos contables de la siguiente manera:

Subsidios al Consumo

- 1.- Subsidios a estados
- 2.- Subsidios al Comercio y a la Industria.
- 3.- Subsidios a los Precios.
- 4.- Subsidios a Organismos descentralizados.
- 5.- Subsidios a Diversos.
- 6.- Participación de Ingresos Federales.

Subsidios para Inversión (Consideradas como aportaciones)

- 1.- Subsidios a Estados para Inversión.
- 2.- Subsidios a Organismos Descentralizados para Inversión.
- 3.- Subsidios a Sociedades Cooperativas, Empresas Comerciales o Industriales.

- 4.- Subsidios para construcciones con fines culturales y sociales.
- 5.- Participación de Ingresos.

La Organización de Estados Americanos clasifica al subsidio en tres categorías:

- a).- Subsidios de Exportación a productos manufacturados y minerales.
- b).- Subsidio a la Producción y
- c).- Subsidio de Exportación de Producción Básicos.

Debido a la complejidad y divergencia entre los diferentes conceptos del subsidio, la definición utilizada en este trabajo será:

Subsidios.- Son asignaciones que otorga el Gobierno a empresas públicas, privadas u organismos descentralizados y fideicomisos productores de mercancías con la finalidad de mantener bajos precios de artículos de primera necesidad, compensar el déficit de operaciones de las mismas, financiar la adquisición de bienes de capital, activos financieros o liquidación de pasivos.

Por impuesto com pesantorio entenderemos "que es un impuesto establecido por un país como condición previa a la im-

portación de productos subsidiados en el exterior. Este hecho se impone para compensar subsidiados en el exterior. Este derecho se impone para compensar la desventaja desleal, -- que estos productos adquieren respecto del producto nacional como resultado del subsidio" 34, según la definición de Lloyd Granet, cuyo contenido se adapta a las necesidades del presente estudio.

Por otra parte, existen infinidad de prácticas comerciales y fiscales que sin ser directamente un subsidio, constituyen por sus características una modalidad de éste; pueden enumerarse las siguientes:

Reintegros exenciones de impuestos directos relacionados con las exportaciones:

a).- Reintegros de impuesto a la renta.- Algunos programas fiscales permiten una deducción del impuesto sobre la renta o una reducción del impuesto, por cierto tipo de exportaciones constituyendo con dicha práctica un subsidio.

Deducción de impuestos laborales.- Se caracterizan por ser un un pago en efectivo del Gobierno al contribuyente para compensar los costos de los impuestos laborales sobre la mano de obra empleada en la fabricación de productos de exportación.

c).- Conversión de la deducción de impuestos a pérdidas. Es característico de algunos programas fiscales permitir calcular una pérdida igual al monto en que la deducción especial por exportaciones excede del ingreso, luego de hechas las deducciones impositivas normales. Cuando esta pérdida se traslada al año siguiente para usarla como deducción de impuestos, constituye un subsidio.

d).- Deducción de impuestos de bienes raíces.- La reducción de impuestos en forma de un reintegro en efectivo o exención de impuesto, para compensar los impuestos a la propiedad o sobre inmueble utilizados en la producción de productos de exportación, constituye un subsidio.

Exención de Impuestos Indirectos relativos a exportaciones.

Para la legislación americana, los gobiernos pueden reintegrar a un exportador los impuestos indirectos aplicados a las exportaciones cuando éstos no sean excesivos. Si el valor de la compensación es mayor que el monto del impuesto indirecto está frente a un subsidio (sólo serán reintegrables los impuestos indirectos que estén realmente incorporados físicamente al producto final que se exporta; los servicios, la energía, etc., se consideran excesivos y por lo tanto un subsidio).

Reintegros de Impuestos Indirectos sobre las exportaciones:

Un gobierno que concede beneficios para compensar los impuestos sobre inventarios respecto de cada venta de un producto a través de sus diferentes fases de producción.

a).- Impuesto sobre inventarios, modalidad que establece un impuesto sobre inventarios respecto de cada venta de un producto a través de sus diferentes fases de producción.

b).- Impuesto federal al consumo, se aplica con frecuencia a las manufacturas sobre las ventas o al consumo de productos, así como sobre los servicios y transacciones. Cuando el reintegro sobre la exportación es superior al impuesto abonado constituye un subsidio.

c).- Reintegros de derecho de importación sobre bienes de capital importado; un reintegro pagado al exportador sobre los derechos de importación sobre bienes de capital no están incorporados en el producto final exportado.

2.3. LA REGLAMENTACIÓN DEL SUBSIDIO EN LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA.

En el presente inciso nos referiremos a la reglamentación del subsidio en los Estados Unidos, señalando los antece

dentes exclusivamente de la actual legislación, lo anterior se hará en razón de que en México carecemos de una Ley específica sobre el subsidio y en atención a la importancia que reviste la relación con el vecino del norte, se incluye en el presente trabajo en forma breve la importancia de las diferentes leyes promulgadas y regulan el uso del subsidio en el comercio, y que son las que a continuación se mencionan:

a).- Ley de 1890, en la que por primera vez Estados Unidos prohibía el uso de los subsidios en exportaciones de otros países.

b).- Underwood Act de 1913, Ley cuya finalidad era impedir las prácticas desleales mediante la imposición de aranceles.

c).- Ley de 1916, en la que se penalizaba el Dumping y las prácticas desleales que lo configuraban para corregir y evitar el uso de éstas formas de competencia desleal se establecían penas corporales siempre que se realizarán con ánimo predatorio, dolo o para perjudicar a las industrias nacionales.

Ley Antidumping.- de 1921, cuya característica principal fué la penalización administrativa del perjuicio a la industria, en un principio se implantó un impuesto especial de dumping, pero el Senado le agregó un precepto que exigió el

perjuicio a la industria nacional o que el impedimento para el establecimiento del mismo sea causado por las importaciones bajo el dumping.

e).- Ley de Aranceles de 1930, permitió la aplicación del impuesto sin considerar el perjuicio; esta Ley otorgaba a cualquier persona la facultad de presentar una petición para la -- iniciación de la investigación.

f).- Ley de Expansión Comercial de 1962, esta Ley facultaba al Presidente para que en determinadas circunstancias rebajará el arancel hasta un 50% estableciera la franquicia e incluso suprimiera completamente el arancel.

g).- Ley de Comercio Exterior de 1974, se caracterizó por establecer en forma más real y específica los requisitos necesarios para solicitar la investigación de mercancías, asimismo, la facultad para pedir el inicio de la investigación ya no radica en cualquier persona.

h).- Ley de Convenios Comerciales de 1979, introduce la - necesidad de la existencia de perjuicio material para el establecimiento del Impuesto compensatorio, además de que, asume - en general las obligaciones del convenio del GATT en esta materia. Sin embargo, no contempló la posibilidad de que los efectos de las importaciones subsidiadas fueran confrontadas con -

los efectos de los otros factores que pueden contribuir al -- perjuicio de la industria nacional, por ejemplo la competen-- cia entre los productores nacionales, la evolución de las ex-- portaciones y otros. Tampoco exigía a la Comisión de hacer - un cálculo matemático preciso sobre el daño asociado con di-- chos factores y el daño causado por el subsidio no requiere - de un fuerte nexo de casualidad con las importaciones, puesto que la Comisión deberá únicamente conformarse con lo que a la luz de la información que se le presente se deduzca haya sufi-- ciente nexo causal entre los subsidios y el requisito de per-- juicio.

1).- Ley de Comercio y Aranceles de 1984, en general es-- tablece que en la determinación sin una industria de E.U.A., - está amenazada de perjuicio material a causa e importaciones subsidiadas, la Comisión de Comercio Internacional debe con-- siderar, entre otros factores relevantes, los siguientes:

1).- Si la investigación se refiere a un subsidio a la - exportación que no es consecuente con el Convenio celebrado - en su caso.

2).- Todo incremento en la capacidad de producción o la existencia de la capacidad deseada en el país exportador que pueda provocar un significativo crecimiento de las importa-- ciones de E.U.A.

3).- Todo incremento rápido en la penetración del mercado americano y la posibilidad de que ella afecte a la producción nacional.

4).- La posibilidad de que las importaciones entren a --- E.U.A., a precios que tenga un efecto depresivo o supresivo -- en los precios domésticos.

5).- Todo incremento sustancial en los inventarios de la mercancía en E.U.A.

6).- La presencia de una capacidad subutilizada de la producción de la mercancía en el país exportador.

7).- Toda otra tendencia adversa demostrable que indique - la posibilidad de que la importación de la mercancía constituya la causa del perjuicio.

Agrega la Ley que la Comisión toda determinación de -- amenaza de perjuicio material, debe basarse en evidencias de - que esa amenaza es real y de que el perjuicio actual es inminente. No obstante, la reglamentación Norteamericana no se aplicará a los países suscriptores del Código Sobre Subsidios, permaneciendo la obligación para -este país de respetar los conceptos de perjuicio, producción nacional, impuesto compensatorio y daño, cuyo objeto de estudio integra las próximas páginas.

C A P I T U L O I I I

CODIGO SOBRE SUBSIDIOS E IMPUESTOS COMPENSATORIOS

3.1. NATURALEZA JURIDICA

La idea del Código supone que el conjunto de normas o usos voluntarios o no, vienen ordenados y sistematizados en virtud de unos ciertos criterios con el fin de alcanzar determinados objetivos.

Es precisamente el orden y la sistematización del conjunto de normas, unidas a la intención de formar un nuevo cuerpo normativo, lo que caracteriza la idea de Código y la diferencia de una simple recopilación.

El Código Sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios al igual que el resto de los Códigos producto de la Ronda Tokio ha merecido el calificativo de Código de Conducta del Gatt, la denominación procede al parecer "originalmente del mundo de los negocios, donde responde a la necesidad de reglamentar y generalizar una práctica comercial existente"

Por ausencia de una definición relativa al Código Sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios, en el presente trabajo se utilizará la que a continuación se menciona:

EL CODIGO SOBRE SUBSIDIOS E IMPUESTOS COMPEN-
TORIOS ES UN CONJUNTO DE NORMAS DE DERECHO -
INTERNACIONAL PUBLICO, QUE TIENE POR FINALI-
DAD REDUCIR O ELIMINAR LOS EFECTOS RESTRICTI-
VOS O PERTURBADORES DE LA UTILIZACION QUE LOS
SUBSIDIOS CAUSAN EN EL COMERCIO INTERNACIO--
NAL.

El objeto del Código Sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios se refiere a una situación jurídica concreta que actualiza la hipótesis legal perteneciente al hecho de que los gobiernos utilizan las subvenciones en el comercio exterior - provocando con ello el deterioro del mismo al afectar la industria y la producción mundial.

Como finalidad del Código tiende a reducir y eliminar -- los efectos provocados por el uso de las subvenciones como es estímulo del comercio.

La naturaleza de las normas del Código es la siguiente:

a).- Son normas de carácter público, por ser producto de un tratado internacional en la forma de acuerdo simplificado, pues su celebración sólo precisa para su perfeccionamiento de la firma del Presidente o de sus representantes.

b).- Son normas materiales, por que se aplican al caso -- concreto.

c).- Son de carácter obligatorio desde su firma.

3.2. CONCEPTO DE PERJUICIO.

Suele llamarse libertad de competencia a la facultad que tiene los particulares y/o el Estado, de iniciar y desarrollar ocupaciones de carácter comercial cuyo objeto sea el atraer el mayor número de clientes en un mismo mercado, ofreciendo los precios, las calidades o las condiciones contractuales más favorables.

La libertad de competencia irrestricta y autoritaria ha conducido al comercio no sólo nacional sino internacional a las más graves de las crisis al dar origen a las diferentes formas de protección comercial y especialmente a aquellas que no son arancelarias, pues éstas tratan de hechos que la mayoría de las veces son complejos y variados, teniendo siempre por objeto atraer todo o parte de la clientela de un estado y como consecuencia causarle un perjuicio.

La existencia de un perjuicio en la vida comercial puede entenderse, según Sola Cañizares, en "un daño consistente en pérdidas que se manifiestan en una disminución actual de los ingresos por restricciones en las ventas, así como la ausencia o privación de futuras ganancias seguras."36

Para que exista un perjuicio ha de tenerse siempre en cuenta que tanto el perjudicado como el competidor, tengan la condición de productores comerciales que actúen dentro del mercado, pues para que el perjuicio sea real no puede estimarse en relación a un producto o comerciante o futuro.

La Ley de Estados Unidos en 1979, señala que, existe perjuicio material o amenaza de éste a una industria de aquél país retardo material del establecimiento de su industria a causa de importaciones a dicho país de una clase o tipo de mercancías que la autoridad administrativa considera que es subsidiada, cuando se registra un aumento en el volumen de las importaciones, donde el precio de dichas mercancías menos caba significativamente la competencia justa.

El GATT en su artículo VI, primer párrafo, emplea la norma acerca del "perjuicio material", referente a que debe haber un perjuicio importante a la producción existente o un retraso sensible en la creación de una producción nacional, principio que también es retomado por el Código Sobre Subsidios, de donde se desprende que el perjuicio debe ser algo más que una leve perturbación para la industria nacional, debiendo consistir en un menoscabo importante, significativo o sustancial.

A pesar de lo anterior, para alcanzar una determinación del nivel del perjuicio, el Código se guía decididamente por la presencia de ciertos elementos que necesariamente contribuyen al surgimiento del daño y que son los que a continuación se mencionan:

Artículo 6.- Determinación de la existencia de daño.

1.- La determinación de la existencia de daño a los efectos del artículo VI del Acuerdo General comprende un examen objetivo: a) del volumen de las importaciones subsidiadas y su efecto en los precios de los productos similares en el mercado interno y b) de los efectos consiguientes sobre los productores nacionales de tales productos.

Por lo que se refiere al volumen de las importaciones, deberá analizarse si ha existido un incremento significativo de esas importaciones en términos absolutos o relativos.

Que el efecto de las importaciones subsidiadas en el precio de productos semejantes en el mercado nacional, tienda a ocasionar rebaja, depresión o supresión de precios.

El impacto y los efectos de las importaciones de mercancías subsidiadas respecto a la producción en el mercado, utilidades, empleos y otros factores sea predadorio.

En consecuencia, la autoridad que investigue el perjuicio, debe establecer si una industria nacional ha sido dañada por las importaciones subsidiadas, detectando la relación de causalidad entre el subsidio a los productos importados y el perjuicio, siguiendo el criterio del Código habrán de darse los siguientes supuestos:

- a).- Un subsidio a un producto importado.
- b).- Un daño a producción nacional.
- c).- Que dicho daño sea consecuencia necesaria e inmediata de la importación de un producto subsidiado.

Cabe aclarar que no es en sí el producto o mercancía importada las que motiva el perjuicio a una industria o producción nacional, sino el subsidio a ella otorgado, pues la finalidad de éste es crear una competencia artificial y así captar el mayor número de consumidores posible.

Sin embargo, podrá haber otros factores que al mismo tiempo perjudiquen a la producción nacional y los daños causados por ellos no se habrán de atribuir a las importaciones subvencionadas, dichos factores pueden ser entre otros: el desarrollo tecnológico, la modificación en los esquemas de consumo, la competencia externa.

3.3. AMENAZA DE PERJUICIO A LA PRODUCCION NACIONAL
O RETARDO MATERIAL EN SU INSTALACION.

Existe amenaza de daño cuando del desarrollo de los acontecimientos se infiere que el resultado conduce ineludiblemente al nacimiento de un perjuicio, pero que en tanto dichos acontecimientos no concluyan, se está frente a una amenaza.

La amenaza de perjuicio en el mejor de los casos consiste siempre en el temor al daño, la cual dependerá a su vez de la realización de un acto futuro.

En materia comercial aparece, cuando del examen de los factores económicos (producción, distribución, consumo), se concluye que todos o algunos de ellos se encuentran afectados por elementos ajenos a su naturaleza, alterando o disminuyendo su función en los diversos esquemas o modelos de desarrollo comercial.

El GATT, en su artículo VI, se refiere a la amenaza de causar un perjuicio a una producción existente o bien un retraso sensible en la creación de una producción nacional.

Para la Ley de Estados Unidos en 1979, no es necesario demostrar el momento de aplicar el impuesto compensatorio que la industria de Estados Unidos, sufra un perjuicio material

a causa de importaciones subsidiadas basta probar que tales industrias están amenazadas de perjuicio de esas importaciones subsidiadas para lo cual habrá de tenerse en cuenta varios factores tales como:

- a).- Todo lo relativo al subsidio.
- b).- Todo incremento en la capacidad de producción que pueda provocar un significativo crecimiento de las importaciones de mercancías de Estados Unidos.
- c).- Todo incremento rápido en la penetración del mercado Americano y en la posibilidad de que ella alcance un nivel que cause perjuicio.
- d).- Todo incremento sustancial en los inventarios de la mercancía en Estados Unidos.
- e).- Cualquier tendencia adversa demostrable que indique la posibilidad de que la importación constituya la causa de un perjuicio.

Para el Código, cuando se llega a la conclusión de que existe una amenaza de daño o retraso sensible en la producción nacional el país afectado podrá establecer medidas provisionales para impedir que se cause el perjuicio.

La finalidad de reglamentar esta modalidad de perjuicio tiene su fundamento en el hecho de pretender evitar que la -- práctica de importaciones subsidiadas se generalicen indiscriminadamente.

También contempla el Código sobre subsidios e impuestos compensatorios en caso de que las importaciones subsidiadas - puedan retardar materialmente la instalación de una produc--- ción nacional.

No obstante, si partimos del principio de que en toda -- competencia, es necesario que figuren dos partes competidoras que pueden ser comerciantes o industriales que actúen dentro de un mismo mercado y por lo tanto, para que dentro de ellos surja un perjudicado debe ser un empresario o un industrial real, pues la competencia no puede estimarse en una relación en donde la existencia de una o ambas partes se presume a futuro.

3.4. CONCEPTO DE PRODUCCION NACIONAL

En concepto de producción nacional tiene especial impor tancia para la determinación del perjuicio, el que requiere de un sujeto perjudicado. El Código define a la producción nacional en su artículo 6, párrafo 5 de la siguiente manera:

5.- A los efectos de la determinación de daño, la expresión producción nacional, se entenderá, con la salvedad prevista en el párrafo 7 en el sentido de abarcar el conjunto de productores nacionales de los productos similares o aquellos de entre ellos, cuya producción conjunta constituya una parte principal de la producción nacional total de dichos productos. No obstante cuando, unos productores estén vinculados a los exportadores o a los importadores o sea ellos mismos, importadores del producto objeto de una supuesta subvención, el término producción podrá interpretarse en el sentido de referirse al resto de los productores.

6.- En circunstancias excepcionales en territorio de un signatario podrá estar dividido a los efectos de la producción que se trata en dos o más mercados competidores y productores de cada mercado podrán ser considerados como producción distinta: a).- Los productores de ese mercado venden la totalidad o casi la totalidad de su producción del producto de que se trate en ese mercado, y b).- En ese mercado la demanda no está cubierta en grado sustancial por productores del producto de que se trate situados en otro lugar del territorio. En esas circunstancias se podrá considerar que existe daño aun cuando no resulte perjudicada una producción importante de la producción nacional total, siempre que haya una

concentración de importaciones subvencionadas en ese mercado-aislado, además siempre que las importaciones subvencionadas cause daños a los productores de la totalidad o casi la totalidad de la producción en ese mercado.

A efecto de mantener una reclamación acorde con las disposiciones del Acuerdo General, el Código de la categoría de producción nacional aquella que deriva de una unión aduanera.

3.5. IMPUESTO COMPENSATORIO

El impuesto compensatorio se distingue del resto de los impuestos, por ser adicional a los impuestos aduaneros o de otra naturaleza que un producto debe cubrir para ingresar en aduana de determinados países y tradicionalmente equivale al monto neto del subsidio, franquicia o prima concedida al producto, directa o indirectamente.

Se ha definido al impuesto como "la prestación pecuniaria, exigible unilateralmente con el fin de obtener un ingreso establecido por la Ley" 37.

El impuesto compensatorio posee una naturaleza más compleja que la del resto de los impuestos, por ello, se le ha conceptualizado como "el ingreso que perciben algunos países para compensar los subsidios que se sepa reciben los exportadores de una cierta nacionalidad por parte de sus gobiernos, en el momento de exportar, trata de impedirse así la intro--

ducción en el país de artículos a precios anormalmente bajos que puedan dañar la producción doméstica". 38

Son características del impuesto compensatorio las siguientes:

1).- Es un impuesto adicional a aquellos que por otro concepto deben pagarse con motivo de la importación.

2).- Equivale al monto total del perjuicio causado.

3).- Lo dispone una autoridad especializada en la materia y lo determina en cantidad líquida la autoridad aduanera.

El acuerdo General al referirse al impuesto compensatorio en su artículo VI, párrafo 3, lo identifica como un derecho, aun cuando financieramente los derechos se perciben como una contraprestación por el servicio prestado por el gobierno en cuestión, sin embargo el sentido del mencionado párrafo en traña en el fondo la idea de impuesto, o bien la de cuota.

3.- No se percibirá sobre ningún producto del territorio de una parte contratante, importado en el de otra parte contratante, derecho compensatorio alguno que exceda del monto estimado de la prima o de la subvención que se sepa ha sido concedida, directa o indirectamente, a la fabricación, la producción o a la exportación del citado producto en el país

de origen o de exportación, con inclusión de cualquier subvención concedida especialmente para el transporte de un producto determinado. Se entiende por derecho compensatorio, un derecho especial percibido para contrarrestar cualquier prima o subvención concedida, directa o indirectamente a la fabricación, la producción o la exportación de un producto.

Al respecto, el Código Sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios, establece los requisitos necesarios para la imposición de un derecho compensatorio, mismos que se encuentran detallados en el artículo 4, del cuerpo normativo mencionado y son:

1.- La decisión de establecer o no establecer un derecho compensatorio en los casos en que se han cumplido todos los requisitos para su establecimiento y la decisión de fijar la cuantía del derecho compensatorio en un nivel igual o inferior a la cuantía de la subvención, habrán de adoptarlas las autoridades del signatario importador.

Es deseable que el establecimiento del derecho sea facultativo en el territorio de todos los signatarios y que el derecho sea inferior a la cuantía total de la subvención si ese derecho inferior basta para eliminar el daño a la producción nacional.

2.- No se percibirá sobre ningún producto importado un derecho compensatorio que sea superior a la cuantía de la subvención que se haya concluido existe, calculada por unidad de producto subvencionado y exportado.

3.- Cuando se haya establecido un derecho compensatorio con respecto a un producto, ese derecho que se percibirá en las cuantías apropiadas y sin discriminación sobre las importaciones de ese producto, cualquiera que sea su procedencia, respecto de las cuales se haya concluido que están subvencionadas y causan daño, a excepción de las importaciones procedentes de fuentes que han renunciado a la concesión de las subvenciones en cuestión o de las que se hayan aceptado compromisos en virtud de lo establecido en el presente acuerdo.

Este artículo sugiere, en primer lugar que, la imposición de un derecho esté permitido en el territorio de todos los signatarios y que el monto del gravamen podrá ser menor a la franquicia que se sepa ha sido concedida al producto importado, si con tal disminución se equilibra o evita el daño causado a la industria nacional.

Una vez que se ha iniciado el procedimiento de investigación de un producto subsidiado es probable que las partes decidan suspenderlo o darlo por terminado, sin que ello afecte

la adopción de medidas provisionales, siempre que la información que posea la parte interesada demuestre que existe subvención.

Asimismo, se podrán suspender o dar por terminadas las investigaciones sin adopción de medidas provisionales o aplicación de derechos compensatorios si se aceptan compromisos, según dispone el artículo 4 inciso 5 puntos I) y II)., respectivamente:

I).- El gobierno del país exportador conviene en eliminar o limitar la subvención o tomar otras medidas respecto de su efectos, o:

II).- El exportador conviene en revisar sus precios de modo que la autoridad investigadora quede convencida de que se elimina el efecto perjudicial de la subvención. Los aumentos de precios estipulados en los compromisos no serán superiores a los necesarios para compensar la cuantía de la subvención.

El lenguaje precautorio del artículo 4, del Código sobre Subsidios, está asignado para evitar un impuesto compensatorio que sobrecompense los daños del impacto comercial.

Sin embargo, no dice nada acerca de la sobrecompensación por el importe de daños al comercio, por ejemplo:

Un subsidio de los 10 millones puede lanzar a una nueva industria Japonesa, la cual, puede tomar ventaja de una curva de estudio favorable y 5 años después invadir el mercado de cualquier país. Un impuesto compensatorio igual al monto del subsidio original, prorrateado sobre el rendimiento total, puede no permitir a un competidor alcanzar con esto a su rival.

Para que la determinación de un impuesto compensatorio no se realice arbitrariamente o resulte incongruente -- con el daño causado, el Código establece un procedimiento -- administrativo sobre la investigación del uso de subsidios en el comercio internacional, desarrollándose en los términos y condiciones que más adelante se especificarán.

C A P I T U L O I V

PROCEDIMIENTO DE INVESTIGACION DEL SUBSIDIO Y EL ESTABLECI- MIENTO DEL IMPUESTO COMPENSATORIO EN EL CODIGO.

El amplio grado de integración de los mercados de productos de capitales que caracterizan la economía mundial han presentado tanto para los gobiernos nacionales como para los Organismos Internacionales serios y continuos problemas. El origen de estos problemas se centra en la difusión de los efectos de la política económica de cada país, en donde la intervención de los subsidios y mecanismos para-arancelarios producen múltiples y graves consecuencias que afectan particularmente los sectores más selectivos de la producción. Por ello, los esfuerzos de todos y cada una de las naciones del mundo se centran en establecer medidas y procedimientos efectivos que eviten el daño y deterioro del comercio internacional, permitiendo detectar al mismo tiempo la causa originadora del perjuicio.

Esta identificación de la causa y consecuencia es lo que permite la existencia de un procedimiento, en el cual se ordenan los principales elementos del problema central, por lo que se reduce a una coordinación de actos relacionados entre sí por la unidad del efecto final.

El procedimiento trata de la forma de actuar y en este sentido existe variedad del mismo por ejemplo procedimientos administrativos, registrales, comerciales, de negociaciones de investigación, etc.

4.1. AUTORIDAD COMPETENTE

El procedimiento de investigación de subsidio, es la forma de actuar o conducta a desarrollar que induce a determinar la existencia de un subsidio otorgado al producto sujeto a estudio.

El Código de Subsidios e Impuestos Compensatorios determina que la investigación del subsidio la iniciará siempre la autoridad nacional cuando disponga de pruebas suficientes para ello, así como de la anuencia del Comité de Subvenciones e Impuestos Compensatorios, el cual podrá intervenir en dicha investigación consultando y recabando información de cualquier fuente que considere conveniente, sin embargo, antes de realizar cualquier actividad de esta naturaleza se lo comunicará al país interesado.

Con independencia del procedimiento y competencia de la autoridad nacional el Comité de Subvenciones e Impuestos Compensatorios, será competente para conocer, no sólo los asuntos relacionados con el funcionamiento del Código, sino para

todas aquellas cuestiones que le sean atribuidas por las partes, incluyéndose el procedimiento de investigación del subsidio.

El Comité estará compuesto de representantes de cada uno de los signatarios del Código de los cuales se elegirá a su Presidente y se reunirá por lo menos dos veces al año o cuando las partes lo soliciten.

La ausencia de un procedimiento especial y uniforme en la investigación del subsidio, se debe indudablemente a la complejidad no sólo de las relaciones comerciales sino de los ordenamientos jurídicos de cada país. Las necesidades institucionales de cada signatario dan origen a las diferentes autoridades, por ello las que son competentes y encargadas de realizar las actividades relacionadas con la investigación del subsidio varían de país en país, por ejemplo:

a).- La Ley de Convenios Comerciales de Estados Unidos de 1979, establece como autoridades competentes para el establecimiento del Impuesto Compensatorio, al Secretario de Comercio, el cual deberá establecer si hay subsidio, si es penalizable, su nivel; la investigación de la existencia del perjuicio material y su naturaleza, le corresponde a la Comisión de Comercio Internacional, cuando la investigación procede.

b).- La Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior en su artículo 15, determina que es competencia del Secretario de Comercio y Fomento Industrial la determinación de que la importación de las mercancías causan o amenazan causar un daño, correspondiéndole a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público proceder al cobro del impuesto compensatorio procedente.

Empero las determinaciones que las autoridades nacionales hagan en la investigación del subsidio deberán estar de acuerdo con las disposiciones del Código de Subsidio e Impuestos compensatorios.

4.2. LAS PARTES INTERESADAS

I.- Normalmente una investigación sobre subsidios, se inicia sólo después de que la autoridad competente recibe una solicitud, presentada por la parte interesada, en la que se reúnen los requisitos establecidos en el Artículo 2 del Código, simultáneamente el país signatario notificará al Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias la iniciación de la investigación, la autoridad competente y el procedimiento aplicable.

Es parte interesada solicitante:

a).- Un fabricante, productor o mediador de una mercancía que se considere semejante a aquella que se presume está favorecida por un subsidio.

b).- Una unión laboral cuya calidad está certificada en un grupo de trabajadores que sea representativo de una industria dedicada a la manufactura, producción o venta de un producto semejante o igual.

c).- Una asociación comercial o industrial en que la mayoría de los miembros, fabrican, producen o venden un producto semejante o igual.

Es parte investigada, el demandado en la petición o --- afectado por ella, que puede ser el fabricante extranjero o productor que exporta la mercancía, el importador de la misma, sujeto a investigación y todos aquellos exportadores e importadores interesados en el asunto.

Asimismo, es parte del gobierno del país en que la mercancía se produce o se manufactura, así como aquél en el que se registra el perjuicio.

Cuando la autoridad investigadora esté convencida de -- que existen pruebas suficientes para justificar el inicio de

una investigación, lo notificará al país o países cuyos productos vayan a ser objeto de investigación, a los exportadores e importadores o interesados, publicándose el correspondiente aviso, el cual, deberá contener la práctica o prácticas que hayan de ser objeto de investigación.

II.- La propia autoridad competente, puede por su propia iniciativa, en circunstancias especiales, comenzar una investigación, esto es, de oficio, siempre que así se desprenda de la información que posea, en la cual deberán figurar necesariamente los requisitos de: a).- una subvención; b).- un daño y c).- una relación causal entre las importaciones subvencionadas y el supuesto daño.

III.- El contenido de una solicitud.

Por ausencia de una forma específica en la solicitud, y considerando la especial naturaleza del asunto; en términos generales se considera que debe incluir:

a).- Nombre y domicilio del promovente y en su caso, de la persona que actúa en su representación.

b).- La industria o actividad a la que se dedica, miembros de la organización, nombres de otras industrias que se incluyen en ello, de ser posible la participación porcentual que tengan las mercancías que producen en relación con la producción nacional.

c).- La manifestación de si el solicitante ha iniciado otro procedimiento sobre el mismo producto de acuerdo a otras leyes que así lo permitan.

d).- Una descripción detallada del producto importado -- especificado su calidad comparativamente con la producción nacional, la clasificación dentro del arancel aduanero, el volumen que pretenda importarse y todos aquellos datos que la individualicen.

e).- El nombre del país de los cuales la mercancía se -- exporta o el nombre del país en que se produce, si es distinto del que exporta.

f).- Nombre y domicilio de quienes pretendan realizar la importación o de quienes la efectuaron, aclarando si es una o varias operaciones.

g).- Todos los hechos relacionados al subsidio alegado, incluso si es conocida la autoridad que legalmente lo dá u -- otorga, la manera en que se ha concedido el valor del subsidio, cuando se percibe y usa por los productores de las mercancías.

h).- Los elementos que permiten apreciar, que como consecuencia de la importación del producto de que se trate, se

causa o amenaza causar daño.

Cuando se haga mención a la prueba del perjuicio, es necesario precisar:

a).- Información de las ventas de los particulares y los precios durante el período que deba investigarse.

b).- Volumén y valor de las importaciones.

c).- Nombre de las empresas que importan.

d).- Nombre y domicilio de las empresas que producen, manufacturan o venden mercancías semejantes a la investigada, - así como la relación de los hechos en los que consiste el perjuicio.

e).- Si existe peligro grave, manifestar en qué consiste la situación crítica.

4.3. INICIACION DE LA INVESTIGACION

Una vez que la autoridad competente reciba una petición para determinar si procede iniciar una investigación, deberá verificar si la información que motiva dicha solicitud es suficiente para establecer la base de una investigación y de ahí en adelante examinará, simultáneamente, tanto las pruebas de existencia de una subvención como la del daño por ---

ella causado, de tal manera que pueda decidir si se autoriza iniciar la investigación y de ser posible la determinación si procede una medida provisional.

Una vez dicho lo relativo tanto las partes como la autoridad competente, resulta indispensable estudiar como se realizan las actividades procedentes para que no se haga extensivo e indiscriminado el uso del subsidio. La investigación de una subvención como toda función indagatoria se divide en un contenido y una finalidad, el primero consiste en realizar -- las diligencias necesarias para detectar las prácticas en las que se está haciendo uso de un subsidio, y la segunda que se aplique una medida provisional o definitiva, que atendiendo a la naturaleza del caso, dicte la autoridad competente.

La función de la investigación se integra con dos clases de actividades, las que serán en dos diversos campos a saber:

A.- La investigación previa.

B.- La celebración de consultas.

Por lo que se refiere a la investigación previa, esta -- se presenta cuando la autoridad competente de oficio o a petición de parte decide iniciar una investigación, en virtud de poseer pruebas suficientes para ello, este período de bús-

queda de indicios que le permitan acreditar su decisión en el sentido de que existe una subvención, y que es urgente la adaptación de medidas provisionales que controvierten el daño es lo que constituye la investigación previa que no es más -- que el fundamento de la iniciación de la investigación del -- subsidio, según se desprende del Artículo 2, párrafo primero del Código Sobre Subvenciones.

Por lo que respecta, a la celebración de consultas una vez que ha determinado que es procedente la iniciación de una investigación, se notifica esta circunstancia a las partes -- interesadas, la autoridad investigadora les concederá a éstas, previa solicitud, una oportunidad de examinar toda la información pertinente de carácter no confidencial que sea utilizada por la autoridad investigadora, a efecto de que las partes -- puedan exponer por escrito u oralmente sus observaciones al -- respecto, Artículo 2, párrafo 5 del Código Sobre Subsidios.

Principios que sigue la función investigadora y que se desprende del texto del Código.

a).- El principio de la iniciación sin el cual la autoridad competente no puede abocarse al estudio de las prácticas en materia de subvenciones.

b).- El principio de conciliación, lo que significa que

una vez, que la autoridad competente tenga conocimiento de una práctica en materia de subsidios, concederá a las partes interesadas la oportunidad de celebrar consultas con el objeto de llegar a una solución mutuamente aceptable.

c).- El principio de adhesión, a través del cual, se impide que la autoridad investigadora realice actos fuera de la competencia y facultades que las normas del Código establece, para lo cual, se impone a los países signatarios la obligación de adecuar sus leyes, reglamentos y procedimientos de acuerdo con las disposiciones del Código Sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios, Artículo 19, párrafo 1 y 5 del Código Sobre Subsidios.

Asimismo, de la lectura y análisis del Código Sobre subsidios e Impuestos Compesantorios se desprende que la acción investigatoria, tiene los siguientes caracteres:

a).- Es pública, porque tanto su fin como su objetivo es público.

b).- Es discriminatoria, es decir que se ejercita en contra de las partes que realizan prácticas en materia de subvención con distinción y trato exclusivo para los países en vías de desarrollo.

c).- Es de término, porque la autoridad investigadora -- deberá concluir su actividad al año de su iniciación, salvo - circunstancias excepcionales.

Pueden considerarse como tales: 1) El número y la com-- plejidad de las prácticas de subsidios alegados; 2) La nove-- dad de la petición presentada y 3) El número de empresas cu-- yas actividades deben investigarse, así como todas aquellas - que por su especial naturaleza hagan imposible finalizar la - investigación en el término previamente señalado.

d).- De sanción, pues al ejercitarse se pretende que so-- bre el sujeto afectado recaiga una medida provisional o defi-- nitiva en su caso.

e).- Es extraterritorial en virtud de que permita reali-- zar investigaciones en el territorio de otros países.

Finalmente, es de comentarse, que la investigación pue-- de referirse a:

1).- La importación esporádica de mercancías proceden-- tes de un solo exportador.

2).- Importaciones masivas de una determinada clase de mercancías en un período relativamente corto de uno u otro - país.

3).- La acumulación de investigaciones, la cual, procede siempre que la mercancía importada de dos o más países de productos semejantes sujetos a investigación, compitan unos con otros con los productos de la misma clase de la industria nacional.

4.4. LA MERCANCIA INVESTIGADA Y EVENTUALMENTE SANCIONADA

La mercancía reviste gran importancia dentro del procedimiento de investigación, en virtud de que, es a través de su precio, como se detecta el apoyo, franquicia o estímulo que se le ha concedido y que la hace más competitiva en relación con otras de la misma naturaleza o calidad.

Empero, es preciso aclarar que, la mercancía por sí sola no da origen a un perjuicio, y a que éste tiene su nacimiento en todos y cada uno de los actos que permiten que el producto se coticie en el mercado internacional con precios comparativamente bajos en relación con los que mantenía el resto de las mercancías de igual o similar naturaleza. Basta con recordar que el subsidio puede incrementar el ingreso o aminorar los costos para el exportador y en este último caso, tenemos como ejemplo común, a la exoneración de aranceles no solo de exportación, sino de importación.

El impacto en el mercado internacional no solo de la mercancía, sino de su precio en particular, es la consecuencia de los numerosos mecanismos utilizados para estimular la economía, eliminar las desventajas industriales, fomentar el desarrollo económico, etc.

Como lo hemos mencionado en páginas anteriores, uno de los principales requisitos que motivan la iniciación de la investigación del subsidio, consiste en, la descripción detallada de la mercancía, incluyendo sus características técnicas, usos y su clasificación arancelaria de ser posible de ahí que su existencia constituya uno de los principales elementos dentro de la investigación del subsidio.

Sin perjuicio de lo anterior, es preciso considerar las mercancías comparadas con una marca de origen, es decir de -- aquellos productos de origen natural, agrícola o fabricado -- que denotan una calidad especial, por la combinación de los elementos que se reúnen en la circunscripción territorial --- que dan prestigio al producto y que pueden ser las cualidades del territorio, el ingenio o habilidad de los habitantes que crean métodos propios de manufactura, etcétera, circunstancias que merecen una especial mención por lo que han de expresarse en forma precisa en la solicitud de iniciación de una investigación, esto permitirá evitar confusiones o errores.

El Artículo IX punto 4, del GATT , reconoce el hecho de que los países en ocasiones tienden a la protección de las -- marcas de origen para evitar la falsificación o uso indebido de las mismas, permitiendo con ello que los productores de -- este tipo no se vean afectados, sin embargo dicha protección no debe hacerse en forma indiscriminada y de tal manera que - con ello se ocasione un perjuicio al comercio internacional, por ello el GATT, en el citado artículo establece:

4.- En lo que concierne a la fijación de marcas en los - productos importados, las leyes y reglamentos de las partes - contratantes serán tales que sea posible ajustarse a ellos -- sin ocasionar un perjuicio grave de los productos o reducir - substancialmente su valor, ni aumentar indebidamente su pre-- cio de costo.

Es muy común que, los gobiernos de los países en que se producen mercancías amparadas con una marca de origen otor-- guen a los productores de ellas, ciertos subsidios mediante - la exención de impuestos, pues la fabricación de dichas mer-- cancias representan un interés particular para la economía -- del país. A pesar de ello, las partes contratantes se compro-- meten a dar un trato igual al que se concede a los productos similares de un tercer país.

4.5. DETERMINACION PRELIMINAR DEL SUBSIDIO Y SUS EFECTOS

Desde el momento en que se presenta la petición de la im posición de un impuesto compensatorio o desde que se inicia - de oficio la investigación, la autoridad competente podrá --- adoptar medidas provisionales, tomando como base para ello, - los hechos de que hay pruebas suficientes para creer que se - concede un subsidio a la mercancía investigada y de la nece sidad de tomar las medidas pertinentes para impedir que se cau - se daño durante el período de investigación.

De la determinación de una medida provisional se dará -- aviso público, el cual contendrá las conclusiones y constata - ciones a que se haya llegado sobre las cuestiones de hecho y de derecho que la autoridad investigadora considere pertinen - tes respecto de la existencia del subsidio, así como las ra - zones o la base en que se fundamente la estimación del subsi - dio, recibido por las empresas respectivamente, incluyéndose el caso de incumplimiento de compromisos previamente pactados por los signatarios. Todos los avisos de conclusiones se en - viarán al signatario o signatarios cuyos productos sean obje - to de imposición de medida provisional, haciéndose saber esta circunstancia a los exportadores interesados.

El procedimiento para establecer una medida provisional

podrá suspenderse o dar por terminado siempre que los países en cuestión acepten compromisos con arreglo a los cuales:

1).- El Gobierno Exportador conviene en eliminar o limitar la subvención o tomar otras medidas respecto de sus efectos.

2).- El exportador conviene en revisar sus precios de modo que la autoridad investigadora quede convencida de que se elimina el efecto perjudicial de la subvención. Los aumentos de precios estipulados en los compromisos no serán superiores a lo necesario para compensar la cuantía de la subvención.

La celebración de compromisos, no será impedimento para continuar con la investigación, ya que la decisión de que ésta se lleve o no a término dependerá del importador o del exportador en su caso. Cuando se ha decidido continuar con la investigación y de ésta se concluye que no existe daño ni -- amenaza de daño el compromiso queda sin efecto automáticamente salvo el caso en que, el compromiso se haya celebrado con la finalidad de evitar los posibles daños al país importador, en esta circunstancia las autoridades interesadas podrán exigir que se mantenga el compromiso, para lo cual, el signatario importador podrá pedir al exportador informes pe-

rédicos relativos al cumplimiento del compromiso pactado -- mismo que tendrá una duración semejante a la que pueda tener el derecho compensatorio y sólo podrá ser mayor cuando así - lo decidan las partes.

Los efectos de la determinación preliminar de la existencia de subsidios son a saber:

a).- La determinación de la existencia de daño o amenaza de daño a la producción nacional de un país signatario.

b).- La necesidad de imponer una medida provisional que impida que se origine un perjuicio durante el período de investigación y

c).- La aproximación en cuanto al monto de la subvención concedida.

En relación con el inciso b) antes mencionado, son características de la medida provisional :

a).- Debe ser inferior al monto de la cuantía total calculada de la subvención, si ese derecho basta para eliminar - el daño a la producción nacional.

b).- Consiste en el depósito en efectivo o a través de una fianza que el signatario exportador pondrá a disposición

del país importador para garantizar el daño o perjuicio ocasionado, dicha garantía se causará en cada entrada de mercancía.

c).- La imposición de un derecho compensatorio, no suspende la investigación, ni constituye un obstáculo para el despacho en aduanal.

d).- La medida provisional no podrá exceder de cuatro meses salvo voluntad expresa de las partes.

e).- Se percibirá sin discriminación sobre las importaciones del producto sujeto a investigación, cualquiera que sea su procedencia, siempre que se haya llegado a la conclusión de que han sido subvencionadas y causan daño.

4.6. CALCULO DE SUBSIDIO

Una vez detectada la existencia del daño, misma que se ha derivado del análisis de todos y cada uno de los indicadores que permitieron concluir que la importación de determinada mercancía ha motivado sobre la producción nacional, un efecto desfavorable, dañando la libre competencia arruinando a los productores nacionales, se procede a determinar el monto de subsidio concedido a la mercancía investigada y eventualmente sancionada.

- 1 -

Para estar en posibilidades el monto del subsidio habrán de estudiarse cuidadosamente todos y cada uno de los elementos que intervinieron en el proceso de fabricación y comercialización de la mercancía, tales como: grado de desarrollo -- del país exportador, costo de mano de obra, impuestos y requisitos que para la elaboración del producto se cubrieron, costo de transporte, almacenaje, publicidad, naturaleza de la materia prima (mineral, vegetal, animal, artificial, etc.) ---- fuente de abastecimiento (nacional o extranjera), grado de calidad clasificación arancelaria, etc., datos que permitirán -- no solo determinar el cálculo del subsidio sino también el tipo de autoridad que lo concedió.

En el cálculo de subsidio la autoridad competente debe -- de considerar además los elementos mencionados.

a).- El valor del subsidio al momento de percepción y su naturaleza.

b).- La Extensión en que se utiliza por la empresa individualmente o por tipos de empresas de conformidad con el --- Código de Subsidios e impuestos Compestarios, artículo 15 --- punto 2, el cálculo de subsidio podrá efectuarse comparando -- el precio de exportación con:

a).- El precio al que se vendía el producto semiliar de un país que no sea signatario importador o

b).- El valor reconstruído de un producto similar de un país que sea signatario importador.

Cuando los datos a que se refieren los incisos a) y b) - no ofrezcan una base adecuada para determinar la subvención, - podrá utilizarse el precio del signatario importador debidamente ajustado y en todo caso basándose en los precios o costos al mismo nivel comercial y sobre la base de transacción - efectuadas en fechas, lo más próximo posible en las condiciones de venta, las de tributación y demás que influyan en la comparatividad de los precios.

La determinación del Cálculo del Subsidio ha de constar en términos contables, mismos que deberán incluirse en el Acta de la investigación que concluya.

4.7. DETERMINACION DEFINITIVA DEL SUBSIDIO Y SUS EFECTOS

La autoridad competente debe pronunciar su determinación definitiva sobre si el subsidio se ha otorgado o no, si la -- resolución es negativa, la investigación terminará devolviéndose al país, cuya mercancía investigada, la garantía otorgada, si es positiva determinar si se encuentra perjudicada materialmente amena

zando de perjuicio material o, en circunstancias críticas.

Por lo que respecta a las circunstancias críticas, cabe decirse que se trata de un daño difícilmente reparable causando por importaciones masivas efectuadas en un período relativamente corto y para evitar el perjuicio se vuelva a producir el código permite la percepción en forma retroactiva - de derechos compensatorios sobre esos productos 90 días como máximo antes de la fecha de aplicación de medidas provisionales, artículo 5 punto 9.

Del resultado final de la investigación deberá notificarse a las partes interesadas y hacerse la publicación correspondiente. La determinación definitiva del subsidio que tiene por objeto:

a).- Establecer el grado de perjuicio ocasionado, respecto si solo se trata de una amenaza de daño o bien de daño material, y

b).- El monto del impuesto compensatorio definitivo.

Cuando se haya concluido que existe daño pero no amenaza de daño y además el efecto de las importaciones sea tal - que de no haberse aplicado medidas provisionales, se habría - llegado a la conclusión de que existiría un daño se podrán -

imponer retroactivamente derechos compensatorios por el período en que se hayan aplicado las medidas provisionales.

En consecuencia de lo anterior, podrán procederse a hacerse efectivo o el depósito a la fianza otorgada por el país exportador, si el monto del derecho compensatorio fuere superior al monto de la fianza o del depósito en efectivo no se exigirá la diferencia, en el supuesto contrario, se restituirá el excedente al depositante.

Cuando el sentido de la resolución se refiera a una amenaza de daño, el derecho compensatorio definitivo se percibirá a partir de la fecha en que se haya determinado tal circunstancia, restituyéndose todo depósito realizado durante la aplicación de la medida provisional.

4.8. FIN DEL PROCEDIMIENTO

El procedimiento de investigación del subsidio puede concluirse de diferentes maneras:

- a).- Si las partes celebran compromisos, en los que se pretenda eliminar o limitar el uso del subsidios.
- b).- Si se determina definitivamente el subsidio.
- c).- Si se concluye que la investigación es negativa.

Asimismo, el procedimiento puede suspenderse cuando la autoridad competente considerara que no existen elementos suficientes para continuar con la investigación.

Desde luego lo esencial del Código Sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios, es servir como una norma de conducta para las partes contratantes, estableciendo las pautas --- sobre las cuales deben actuar los países en materia de subsidios, así como el tipo de medidas que van a regir para los -- responsables de este tipo de prácticas comerciales.

C A P I T U L O V

LA CONVENIENCIA E INCONVENIENCIA DE LA
APLICACION DEL CODIGO SOBRE SUBSIDIOS.

Antes de entrar al estudio del presente capítulo se ha--
ce necesario dejar claro que toda evaluación de los posibles
beneficios e inconvenientes de la aplicación del Código Sobre
Subsidios e Impuestos, Compensatorios, resulta en extremo ---
limitada, casi podría decirse que constituye en ejercicio de
especulación. Esto se debe a lo preceptuado en el artículo -
19 inciso c), del Ordenamiento motivo del presente trabajo, -
en el sentido de que la adhesión de un país al Código requie--
re que el gobierno solicitando y las partes contratantes con--
vengan los términos de dicha adhesión; lo cual significa que
el país que busca adjerirse debe negociar su entrada con los
países miembros no solo en lo que se refiere en los productos
sino, y esto es muy importante de su política comercial. Por
consiguiente, la evaluación de la aplicación del Código ten--
drá que fundamentarse en el análisis de las concesiones que -
un país pueda hacer para ingresar, así como las medidas comer--
ciales que podrán seguir practicando después de negociar su -
adhesión.

Ahora bien, con todo y las limitaciones antes menciona--

das, es posible proponer un tipo de análisis partiendo del costo, beneficio, que pueda resultar de utilidad para evaluar algunas ventajas y desventajas que representa la aplicación del Código sobre subsidios e Impuestos Compensatorios, estudiándose sus propósitos y alcances, en su calidad de instrumento jurídico creado para sanear el comercio Internacional y defender los intereses comerciales de sus miembros y destacando los elementos que jugarán un papel significativo en el Comercio Mundial.

Es importante señalar, para que el análisis resulte --- fructífero, que su naturaleza será distinta a la de un análisis jurídico-formal, mediante el cual se analizan las normas y no se toma en cuenta las consecuencias de las disposiciones ni las prácticas reales y en este caso son estas las que permiten una alteración de las normas jurídicas de manera significativa.

5.1. EL COMERCIO INTERNACIONAL

La relación comercial entre países ha jugado tradicionalmente un papel importante en el crecimiento y el desarrollo de los mismos, particularmente de aquellos que han participado con mayor amplitud e intensidad ha permitido desarrollar recursos naturales, capacidades técnicas autónomas, ge-

neración de nuevos procesos de inversión y el flujo mismo de este tipo de recursos de un país a otro. El comercio exterior, a través de los años, ha sido un factor de generación de amplio, ingreso y de divisas.

Un cambio estructural pasa de producir por ejemplo bienes de consumo a bienes manufacturados, modifica una economía cerrada a una economía abierta, las relaciones de comercio exterior entre los diferentes países que integran la comunidad internacional, también ha sufrido modificaciones estructurales a lo largo del tiempo que en cierta forma ha respondido a las etapas y niveles de desarrollo registrados en cada país.

Así en las etapas posrevolucionarios de participación, de los países en las exportaciones mundiales se concentra en la exportación de productos primarios y la importación de todos aquellos bienes que se requieren para satisfacer la demanda interna, tales como manufacturas, bienes de capital e inclusive en algunos casos, productos agrícolas.

Conforme los países van adquiriendo niveles de desarrollo superiores y los avances tecnológicos permiten generar nuevos y diferentes satisfacciones desplazando no solo servicios sino también tecnología, aparece la necesidad de incursionar con mayor ímpetu en el mercado internacional. Sin em-

bargo ésta integración al Comercio Mundial trae consigo el riesgo de compartir no solo los beneficios financieros sino también las crisis cuando éstas se presentan se retoman nuevamente los modelos de desarrollo hacia adentro, teniendo como corolario el proteccionismo, el cual se admite por el establecimiento de trabas y cortapisas a las posibilidades de participar con mayores volúmenes de exportaciones en el mercado mundial.

Definitivamente, la estructura y composición de los mercados internacionales; las características de la demanda proveniente del exterior y las condiciones que existen en la mayor parte de las economías de los países impiden que ciertos Estados al margen de los acuerdos de comercio internacional puedan participar con mayores volúmenes de exportación.

Resultando indispensable para el cambio en la política comercial el diseño y configuración de instrumentos acordes con la misma, en materia cambiaria, de empleo, precios, crédito fiscal de fomento y desarrollo industrial consecuentemente es importante más que la decisión de adherirse a un cuerpo normativo como el Código Sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios, lograr a través de su observancia el reconocimiento de los problemas y dificultades propios que enfrenta cada país miembro, para adoptar en toda su extensión ciertas medidas contenidas en el texto del Código.

Para ello deberán conocerse las ramas de actividad económica que deben quedar protegidas de una situación competitiva inadecuada, los mecanismos de apoyo y auxilio a la industria, evitando se deteriore su capacidad de generar empleo, la reorientación en la inversión, el impacto en la política de precios de las diferentes mercancías, los mecanismos de apoyo y regulación fiscal para los exportadores, las condiciones para integrar la tecnología moderna y avanzada a fin de evitar que la planta productiva se encuentre en desventaja respecto de los demás países y, por último saber cual es el esquema de promoción y subsidios que deberá mantener vigente a fin de que el país o los países efectivamente logren sus objetivos de exportación.

Cuando el país establece un subsidio a la exportación de un bien, el estímulo normalmente producirá una disminución del precio en el mercado del país importador, un mayor consumo, una reducción en la producción por consiguiente un mayor número de importaciones del bien. Sin embargo, ya que se produce una mejoría en el país exportador quién se beneficia por los volúmenes en las exportaciones el país importador con el cual comercia probablemente adoptará medidas retaliatorias y en última instancia ambos países se perjudican.

Prácticamente todos los países del mundo establecen en -

mayor o menor grado impedimentos al flujo de comercio internacional. Las restricciones son invariablemente justificadas - en términos del bienestar nacional, en realidad normalmente - son defendidas por y para proteger aquellas industrias y trabajadores que se verían perjudicadas por las importaciones. - Así las restricciones al comercio generalmente benefician a - unos pocos a costa de muchos quienes tendrán que pagar precios más altos por el bien producido domésticamente.

No es fácil distinguir entre los subsidios para apoyar - precios. Conceptualmente, los subsidios sobre precios podrían ser otorgados sobre la diferencia entre el precio real y el precio de mercado o podrían subsidios ocasionados por -- precios no compensatorios. Es decir, bajo estos precios, la empresa sufriría pérdidas suponiendo que los costos se minimicen en el producto al cual corresponden estos precios. Por - tanto si una empresa paga sueldos más altos que los generales o emplea más mano de obra que la necesaria, entonces cualquier subsidio que sólo refleja la diferencia de costos resultante no será subsidio a los precios. Estos conceptos de subsidio a los precios aplican una parte esencialmente es inobservable.

En el primer caso es preciso conocer el precio del mercado de un artículo que se comercia a nivel internacional --

el segundo caso, cabe conocer el costo mínimo, lo cual es --- siempre muy difícil.

Los subsidios conducen a comportamiento ineficientes por parte de la empresa que recibe el estímulo, asimismo, representan un sacrificio para la Hacienda Pública, en cuanto a -- los ingresos, pues para equilibrar la economía nacional se recurre al aumento de impuestos, réditos o simplemente incrementando el circulante. De tal manera que el funcionamiento --- desembocará en un cambio de comportamiento que es costoso en función del bienestar económico, pues llevada a grados extremos estimula la inflación.

La necesidad de competir a nivel internacional obliga a los diferentes países a buscar justificantes a la utiliza---- ción de subsidios tales como:

a).- Proteger la mano de obra doméstica frente a la ex-- tranjera más barata.

b).- Hacer el costo del bien nacional igual al costo del bien importado de manera que sea posible para los producto--- res nacionales enfrentar la competencia extranjera.

c).- Reducir el desempleo, produciendo internamente al-- gunos de los bienes que antes se importaban.

d).- Mejorar los términos de intercambio en el bienestar del país.

e).- Permitir a las industrias nacionales que se establezcan y crezcan hasta que se hagan eficientes, de tal manera que puedan exportar los bienes producidos.

Respecto al inciso a) si los salarios en el país importador fueron más altos que en el exterior y si la productividad del trabajo es lo suficientemente más elevada que en el país importador es menor que en el exterior y no necesita estímulo alguno.

Al establecer un subsidio un país puede reducir el desempleo doméstico y mejorar sus términos de intercambio comercial. Sin embargo, ya que los beneficios de este país son realizados a expensas de otros, los cuales son sometidos a problemas de desempleo, a un empeoramiento de su balanza de pagos, situaciones que para todos los países deben de corregirse mediante política monetarias y fiscales adecuadas en lugar de hacer uso de subvenciones u otras medidas que estimulen el comercio exterior.

Puesto que la adhesión al Código obliga a modificar los mecanismos de apoyo a la industria y a la definición de las prioridades, pues no sería posible continuar con el apoyo a todo el sector industrial de todos y cada uno de las partes

contratantes. Esto además representa un costo creciente que difícilmente estaría al alcance de sus finanzas públicas. A través del Código el logro nacional deja de ser un objetivo válido y no puede guiar el desarrollo industrial, a través -- de los estímulos obligándose a pensar en sectores en los que el país pueda exportar y aquellos que tengan un impacto particularmente importante en el empleo, o que estén relacionados con la demanda de producción de otros países.

De acuerdo con esto, se requiere de un amplio esfuerzo -- conjunto, para crear mecanismos nacionales, de competitividad en las diferentes ramas, ya que las industrias no pueden permanecer en el proteccionismo so pena de parecer irremediablemente bajo su amparo.

Por otra parte, los efectos de la adhesión al Código, -- así como la respuesta de productores, consumidores y de otros grupos, son variables en el tiempo y lugar de aplicación del mismo, pues para ciertos grupos de determinados países los -- efectos de la observancia del Código puedan ser negativos y -- para otros positivos. Al mismo tiempo, ya que se trata de un instrumento, su evaluación debe contemplar no sólo la forma -- en que contribuye a los diversos objetivos considerados como importantes sino también a los alternativos, si es que existen, para alcanzar los objetivos deseados.

Por ello, en su parte introductoria párrafo cuarto el Có
digo reconoce que su objetivo principal es tratar esencialmen
te los efectos de las subvenciones y que esos efectos deben -
determinarse teniendo debidamente en cuenta la situación eco-
nómica interna de los signatarios interesados así como el es-
tado de las relaciones económicas y monetarias internaciona-
les. Para lograr dicho objetivo, se conviene que las partes
deberán entre otras cosas reducir o eliminar los efectos res-
trictivos que causen en el comercio la utilización de los sub-
sidios.

La precisión del objetivo, pendiente a la conservación -
y fortalecimiento de las relaciones de comercio internacional
así como la iniciación de cambios cualitativos que requieren
los países en sus estructuras económicas determinan el tipo -
de desarrollo que se requiere para satisfacer las necesidades
nacionales y su proyección a nivel mundial.

No se oculta la dificultad de erradicar el problema del
uso de subsidios en la exportación, ni los impedimentos para
evitar sus efectos máxime si se considera que el entorno in-
ternacional constituye un factor de riesgo que gravita sobre
los objetivos estructurales que se presentan en cada país.

En el marco de las relaciones comerciales y la dependen-
cia financiera que tienen algunos países con respecto a ----

otros, se considera que sólo el adecuado balance entre las -- obligaciones y los beneficios resultantes de transacciones -- económicas a nivel mundial, particularmente con los países -- más industrializados, permitirá disponer de recursos adicionales para impulsar el desarrollo, sin embargo, el mejoramiento de las condiciones económicas de un país difícilmente podrán convertirse en realidad sino se mejoran los rendimientos de la producción y se aumenta la productividad.

En principio, la eficiencia, es posible fuera del Código puesto que un país puede producir bienes de calidad con posibilidad de competir satisfactoriamente en el mercado internacional, sin requerir de que el gobierno apoye su competitividad a través de subsidios y sin necesidad de someterse a un conjunto de normas y convenios en su caso, por considerar que con su participación adquiere la posibilidad de cambiar la -- operación del sistema económico internacional. Ello requiere no solo de su incorporación, sino de la unidad, en el propósito y objetivos de crecimiento y de las estrategias para lograrlo, situación que resulta por demás difícil, en virtud de que, el mosaico económico mundial se integra con países de -- muy diferentes grados de desarrollo aún en un mismo esquema económico.

Sin duda alguna, dentro o fuera del Código se requiere -- que la disposición de los diversos mecanismos de protección -- comercial no deterioren los términos de intercambio a nivel --

internacional. Por lo tanto, resulta ingenuo pensar que el Código sobre Subvenciones e Impuestos Compensatorios, constituye la llave mágica para erradicar los efectos desfavorables que provocan los subsidios en el comercio exterior. Si bien para algunos países este instrumento representa no solo la defensa de sus intereses, sino también, el beneficio de decidir y dirigir el destino del comercio internacional, para otros que constituyen; la mayoría implican únicamente la posibilidad de evitar que se tomen medidas en extremo rígidas en contra de su productos hasta excluirlos totalmente del mercado internacional.

De esta manera el Código, no es una vacuna contra el uso de subsidios que se aplican en el comercio exterior, aunque proporciona un instrumento legal y un foro para las controversias algo de lo que esa gran mayoría de países carece.

Como ya se ha indicado, en capítulos anteriores, bajo el Código de Subsidios e Impuestos Compensatorios, artículo 11 se permite la utilización de subsidios distintos a las que se otorgan a la exportación, las cuales, son considerados como instrumentos importantes para promover la consecución de objetivos de política económica nacional. El empleo legítimo del subsidio, sin el ánimo de estimular el comercio exterior, tiene su fundamento en aquellos programas de gobierno que tienen a eliminar los desniveles económicos y sociales de un --

país.

Sin embargo, serían siempre los países desarrollados -- quienes incluyen en sus programas subsidios y apoyos en un es- quema muy amplio; a través de las sumas que se destinan a la investigación y desarrollo de nuevas tecnologías que desde -- luego pueden ser explotadas comercialmente por medio de la -- venta de plantas industriales a las empresas, a precios infe- riores que los del mercado, así como subsidios de investiga-- ción a universidades o directamente a las empresas, no califi- cándose como estímulos al comercio.

En tanto que, para los países en Vías de desarrollo, la utilización de subsidios a la exportación es relativamente -- común, pues sus sectores industriales son las zonas en las -- que se considera se encuentra el mayor potencial para su cre- cimiento y expansión, en virtud de que la infraestructura in- dustrial en estos países es deficitaria y da origen a un gra- do de competitividad poco satisfactorio, permitiendo con ello que, los mercados de los países subdesarrollados se convier-- tan en esclavos de las importaciones de productos provenien-- tes de los países desarrollados.

Por otra parte, el incremento de la demanda de satisfac- tores provenientes del exterior no se deja esperar, toda vez que, la población de los países en vías de desarrollo, se ---

acostumbrará con facilidad a un producto que es de menor costo al nacional y aparentemente de mejor calidad.

Lo anterior unido al hecho de que la producción doméstica de los países en vías de desarrollo en ocasiones no abastece la demanda nacional y los beneficiados de esta situación son los países industrializados quienes aprovechan la circunstancia para colocar sus productos y asegurar sus ganancias. Paradójicamente coexisten que se recurre a la importación de productos elaborados con materia de origen natural.

Otro de los grandes problemas que aquejan a los países en vías de desarrollo, es posiblemente, el endeudamiento externo, mismo que tiene sus orígenes en la necesidad de instrumentar políticas de desarrollo económico interno, entre las que se incluyen por supuesto el apoyo a la producción de bienes de exportación, de los que además se pretende recuperar algún beneficio que permita al mismo tiempo cubrir los costos del funcionamiento, ésto desde luego, da lugar a cualquier ingreso percibido con ocasión de la exportación retorne al extranjero y no precisamente para cubrir el adeudo principal, sino única y exclusivamente los agobiantes intereses derivados del mismo.

De ahí, que para los países en vías de desarrollo las subvenciones al comercio exterior representen un sacrificio

mayor aún, en comparación con las que otorgan los países desarrollados, los cuales, además de estar en posibilidad de subsidiar a la industria y al comercio con recursos propios, pueden atar a los mercados de los países subdesarrollados, en la comercialización de sus productos, al presionarlos a través de los préstamos monetarios que permiten la celebración de -- Convenios que modifican no solo la política del país deudor, sino también los términos de las negociaciones comerciales en favor del país acreedor nulificándose con ello, toda posibilidad de crecimiento más allá de los límites establecidos por los países capitalistas.

Es indudable, que el marco en el que se desarrolla el comercio internacional es intrínsecamente injusto para los países en vías de desarrollo, pues este sistema sigue siendo propicio a los intereses de los países desarrollados.

En virtud de lo anterior, el reconocimiento del empleo de subsidios para lograr objetivos de política nacional dentro del Código Sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios --- constituye solo la defensa de los países capitalistas para seguir haciendo uso de los subsidios en los productos que consideran pueden perder ventaja comparativa respecto a los países en desarrollo, mientras que éstos últimos creen vanamente que al admitirse la utilización de subvenciones en los términos y

condiciones ya referidos serán participes de las ventajas del comercio exterior, es evidente que no púés de hecho los ---- países industrializados siempre violan el espíritu de los Códigos, estableciendo una serie de restricciones a los productos provenientes de países en desarrollo.

La desigualdad en el mercado internacional se ve fortalecida por el desarrollo tecnológico, desgraciadamente ninguno de los países que tienen tecnología vende la más avanzada, si no que se deshace de la anterior, con la que no se puede ser competitivo con ello. No es nada más, sino también el hecho de que aún atrasada la tecnología es muy costosa y para obtenerla se requiere el financiamiento de su importación, lo que se traducirá más tarde en un subsidio a la producción de bienes destinados a la exportación.

Otro tema es la cuestión relacionada con la investigación de subsidio, aplicación de medidas compensatorias o la adopción de acuerdos en la materia de subvenciones, es de resaltar el hecho de que el Código sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios, nace para evitar y restituir los perjuicios que el uso de subvenciones, originan al comercio exterior, al permitir ventas de productos con precios competitivamente bajos alterándose la libre competencia con mecanismos artificiales, sin embargo, el Código puede defender no --

solo a los países desarrollados sino también a los subdesarrollados de los prácticos en materia de subvenciones de aquellos. Es importante que este Código dé resultados rápidos, - que no sea burocrático que sea ágil, pues es realmente lo que necesita el fabricante del país en vías de desarrollo para defenderse de las prácticas desleales, porque donde quiera existen.

El código permite a través de un procedimiento fácil y rápido detectar el subsidio así como el monto del daño, asimismo se faculta a la nación perjudicada imponer una medida compensatoria para reducir el daño causado, no obstante es de considerarse que el código debe ser preventivo, es decir que en un momento dado un país se encuentre inundado de un producto, por ejemplo Brasil es un país bastante competitivo internacionalmente en la fabricación de bocinas porque dispone de imán, lo tiene en abundancia y esto le facilita lograr una posición competitiva, puede suceder que aún sobre la lista de precios domésticos, que por sí misma es competitiva, se ofrezca un estímulo de un 50% en pedidos para exportación mayores de equis cantidad. Esto es lo que debemos cuidar porque contra esto ningún país puede. El peligro de que los mercados de países exportadores se inundan con productos subsidiados y en cantidades considerables existe. Y en especial el Código no tiene por función evitar el uso de subvenciones al comer-

cio exterior, sino únicamente reducir o eliminar los efectos restrictivos que producen, para lo cual se dá la opción al -- país afectado de negociar o imponer un derecho compensatorio, éste último servirá para sanear el daño causado, no obstante ello y volviendo al ejemplo de las bocinas, pensemos que México importa 10 millones de dólares en bocinas en 1985, las cuales inmediatamente fueron subsidiadas, México inicia un procedimiento de investigación determina la existencia del subsidio y el monto del daño, aplica una medida compensatoria para reparar los daños, se deja de importar las bocinas, estamos - en 1989 y aún existen en el país bocinas de aquéllas, la medida compensatoria nunca será suficiente para evitar los daños a largo plazo.

Por lo que hace a la celebración de convenios pendientes a reducir o eliminar los efectos restrictivos de las subvenciones es un paso adecuado para obtener ventajas del comercio exterior, pero presenta el inconveniente de reducirse al bilateralismo lo que finalmente pone en duda la utilidad del Código.

Finalmente la adhesión al Código implica la modificación de la legislación en materia comercial de cada uno de los --- países signatarios al ajustar sus leyes a las disposiciones - del ordenamiento invocado según los términos en que haya con-

venido su adhesión, lo que nuevamente desemboca en el bilateralismo en donde el Código solo sirve de foro para la exposición de los problemas que representan en materia de subvenciones en los términos que les es posible ofrecer sus productos y aceptar los de los otros países.

Dentro de este estudio es pertinente recalcar que es muy difícil aplicar el Código, y puede ser que en un momento determinado se vuelva casi imposible, pues la legitimidad de programas de subsidios a la exportación de los países desarrollados normalmente nunca se cuestiona cuando esto sucede esto es imposible su cancelación frente a esa posición, el comité de subvenciones es vulnerable e impotente. Asimismo, cuando desaparece la forma detectada de subsidio, aparecerá siempre en otra más sofisticada y perjudicial, lo que indica que no es un conjunto de normas lo que puede evitar el uso de subsidios y sus efectos en el comercio exterior, ya que estos no desaparecen ni se reduce su utilización, sino que se multiplican y aún lo que es peor su utilización se vuelve necesaria, por ello, quizá lo único importante del Código de Subvenciones e Impuestos Compensatorios, es la prueba del daño, pues con este principio se coloca aparentemente en la misma posición a todos los países signatarios lo que permite evitar algunas arbitrariedades que cometen los países importadores -

en contra de sus exportadores.

Sin duda un análisis más completo de la eficiencia del Código Sobre Subsidios, sería muy difícil realización, pues las dificultades son de carácter técnico y práctico. Se carece no solo de información sobre los resultados de su aplicación sino también de los elementos necesarios para procesar todo el conjunto de cambios que lleva el proceso de adhesión de los numerosos países del Código de Subsidios e Impuestos Compensatorios

C O N C L U S I O N E S

I.- Paradójicamente al hecho de haber sido los países desarrollados quienes impulsaron la elaboración del Código Sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios en la Ronda Tokio del Gatt, no son hoy día éstos sus principales promotores.

II.- La existencia de un cuerpo jurídico para la -- reglamentación de las prácticas y uso de subsidios en la exportación, no ha sido sino el reflejo de las potencias económicas de redistribuirse los mercados mundiales, para facilitar la penetración de sus productos en los mercados nacionales, así como para diseñar los esquemas de desarrollo del resto de los países en beneficio propio.

III.- El Código Sobre Subsidios e Impuestos Com--- pensatorios, no ha logrado crear el impacto y respuesta esperada por sus inspiradores, su existencia ha motivado la aparición de nuevas formas proteccionistas en los procesos de producción, y el abandono de los principios que lo inspiran, principalmente por los países de un -- desarrollo considerable.

IV.- La constante violación de los signatarios en cuanto a la interpretación y aplicación de sus disposi--- ciones, ha permitido procesos nacionales discriminato-

rios para con los no miembros y arbitrarios para con -- aquellos que si lo son, a quienes se les aplicará de acuerdo a la interpretación o bien conforme al convenio que hayan celebrado sobre el particular, reduciendo su eficacia al bilateralismo.

VI.- Permite a través de subsidios distintos a la exportación una amplia aplicación de éstos, los cuales se integrarán al producto final exportable.

VII.- La importancia de una regulación de todas las áreas de la producción en materia de subsidios no tiene precedente, ya que actualmente se encuentra pendiente de concluir la Ronda Uruguay, por falta de acuerdo de las partes respecto al tema de los subsidios a la agricultura, así como a la protección de prácticas financieras especulativas.

VIII.- Los países signatarios del Código ponen en entricho la eficacia de éste al adoptar ciertos esquemas de presión en forma separada para lograr la reducción de las prácticas comerciales desleales, tales como los embargos o bloqueos económicos.

IX.- México, ha sido siempre un país respetuoso de sus compromisos internacionales, cuando adopto la decisión de ingresar al Gatt, presentó un proyecto de reduc-

ción de medidas no arancelarias, mismo que se ha ido cumpliendo en todos sus términos. Sin embargo la reglamentación en materia de subsidios ha resultado incongruente, ya que, no existe la debida relación entre el artículo 35 fracción I de la Ley Aduanera y la Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional, la primera lo clasifica al derecho compensatorio del Gatt, como impuesto y la segunda como una forma de regulación del comercio exterior, si se trata de un impuesto éste no reúne los requisitos del artículo 31 fracción IV y 89 fracción I de la Constitución y las coutas así determinadas pueden ser impugnadas por el importador, llegando incluso a revocarse.

C I T A S B I B L I O G R A F I C A S

- 1 Heller, Wolfgang, Diccionario de Economía Política, - Barcelona 1974, Página 378-379.
- 2 González A. Cárranca, J. Luis, Análisis Sobre el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, México 1980, Colegio de Abogados, Página 45.
- 3 Astudillo Ursua, Pedro, Lecciones de Historia del Pensamiento Económico, México 1980, U.N.A.M. Página 46.
- 4 Smith, Adam, Investigaciones Sobre la Naturaleza y -- Causa de la Riqueza de la Naciones, México 1958, Editorial Fondo de Cultura Económico, Página 68.
- 5 Granell Trias, Francoso, La Exportación y los Mercados Internacionales, Barcelona 1971, Editorial Hispano-europea, Página 123.
- 6 Heller, Robert, Comercio Internacional, Madrid 1978, - Editorial Tecnos, Página 112.
- 7 Ingram, James, Problemas Económicos Internacionales- Buenos Aires 1970, Editorial Amorrortu, Página 52.
- 8 Samuelson, A. Paul, Curso de Economía Moderna, Madrid 1961, Editorial Grijalvo, Página 442.
- 9 Samuelson, A. Paul, Ob. cit. Página 732.
- 10 Sapiña Renard, Juan Manuel, Apuntes de Derecho Aduanero, Cátedra, México, E.N.E.P.Acatlán 1986.

- 11 Querol, Vicente, El Arancel Aduanero, México, Editorial PAC, 1986, Página 90.
- 12 Tamames, Ramón, Estructura Económica Internacional-México, Editorial Alianza, 1985, página 123.
- 13 Revista de Investigaciones Jurídicas, año 6, número 6, México, Escuela Libre de Derecho, 1986, Página 112
- 14 Tamames, Ramón, Ob. cit. Página 123.
- 15 Masell, M.S., Non tariff barriers as an obstacle to trade in international trade strategy, Mass, Editorial H. B. Thorell, Página 54.
- 16 Margain, Manatou, Introducción al estudio del Derecho Tributario, México, Universidad Autónoma de San Luis Potosí, 1975, Página 40.
- 17 Heller, Robert, Comercio Internacional, Madrid, Editorial Tecnos, 1978, Página 296-297.
- 18 Madrid Malpica, Luis (de la), ¿Qué es el Gatt?, México, Editorial Grijalvo, 1979, Página 13.
- 19 Witker, Jorge, El Régimen Jurídico de los Productos Básicos en el Comercio Internacional, México, UNAM, 1984, Vol. IV, Página 195-196.
- 20 Estudios de Derecho Económico, México, UNAM 1-84, - Vol. IV, Página 195-196.
- 21 Información Básica Sobre el Gatt y el Desarrollo Industrial y Comercial de México, Cuadernos del Senado, Número 5, México 1985, Página 27-27.

- 34 Lloy, Granet, Injury Determination in Countervailing Duty Investigations Law in International Business, - Vol. 15, Mass 1985, Página 987.
- 35 Stampflel, Le code de conduite exemple d' un novel - instrument du trat international developmen, Revue-Belga do droit international, Vol. XII, año 1976, -- Página 112-
- 36 Sola Cañozares, Derecho Comercial Español, Madrid, - Editorial Barcelona, 1964, Página 45.
- 37 Carretero Pérez, Adolfo, Derecho Financiero, Madrid-Editorial Santillana, 1968, Página 307.
- 38 Robertson, David, Política Económica del Comercio In ternacional, Barcelona , Editorial Macmilliam-Vinces 1987, Página 58.

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

- Altur Seldon, Diccionario de Economía, Barcelona, Editorial Oikos, 1975.
- Astudillo Ursua, Pedro, Lecciones de Historia del Pensamiento Económico, México, UNAM 1980.
- Carretero Pérez, Alfonso, Derecho Financiero, Madrid, Editorial Santillana Tomo I, 1968.
- García y Manuel, México Estados Unidos 1984, México-Editorial Colegio de México, 1984.
- Gómez Leonard, Economía Internacional, México, Editorial El Ateneo, 1981.
- Granell Trias, Francoso, La Exportación y los Mercados Internacionales, Barcelona, Editorial Hispano europea, 1971.
- Heller, Robert, Comercio Internacional, Madrid, Editorial Tecnos, 1978.
- Heller- Wolfgang, Diccionario de Economía Política, - Barcelona, Editorial Labor, 1974.
- Ingram James, Problemas Económicos Internacionales, - Buenos Aires, Editorial Amorrortu, 1970.
- Lloy Granet, Injuru Determination in Countervailing - Duty Investigations Law Policy in International --- Business, Mass, Vol. 15, 1985.
- Margain Manautou, Introducción al Estudio del Derecho Tributario, México, Universidad Autónoma de San-Luis Potosí, 1975.
- Masell, M. S., Non Tariff barriers as an abstacle to world trade in international trade strategy, Mass, Editorial Thorell,
- Madrid Malpica Luis (de la), ¿Qué es el Gatt? , México Editorial Grijalvo, 1979.
- Querol, Vicente, El Arancel Aduanero, México, Editorial Pac, 1986.

- Robertson, David, Política Económica del Comercio Internacional, Barcelona, Macmillian Vinçes, 1987.
- Samuelson Paul A., Curso de Economía Moderna, Madrid - Editorial Grijalvo, 1961.
- Serra Maret, Manuel, Diccionario Económico, Buenos Aires, Editorial Mundo Atlántico, 1944.
- Smith, Adam, Investigaciones Sobre la Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones, México, Editorial-Fondo de Cultura Económica, 1958.
- Sóla Cañizares, Derecho Comercial Español, Madrid, -- Editorial Barcelona, 1964.
- Stampflel, Le code de conduite exemple d' un nouvel instrument du trat international developmen, Revue Belga do droit international, Vol. XXI. 1976.
- Szekely, Gabriel, México Estados Unidos 1985, México, Editorial Colegio de México, 1986.
- Tamames Ramón, Estructura Económica Internacional, México, Editorial Alianza, 1985.
- Von Gierke, Julius, Derecho Comercial y de Navegación, - Buenos Aires, Editorial Argentina, 1957.
- Wiker, Jorge, El Régimen Jurídico de los Productos Básicos en el Comercio Internacional, México, UNAM - Vol. IV, 1984.

PUBLICACIONES.

- Enciclopedia of the Social Sciencies, Macmillian Co. - 1942
- Excelsior, 8 de julio de 1975.
- Estudios de Derecho Económico, México, UNAM Vol. IV, 1984.
- Información Básica Sobre el Gatt y el Desarrollo Industrial y Comercial de México, Cuadernos del Senado, - Número 55, México, 1985.

Investigaciones Jurídicas, Año 6, Núm. 6, México, Escuela Libre de Derecho, 1986.

Sapiña Renard, Juan Manuel, Apuntes de Derecho Aduanero
Cátedra, ENEP. Acatlán, México, 1986.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Programa -
de Fomento Integral a las Exportaciones.

LEGISLACION.

Código de Conducta del Gatt, vigésimo sexto suplemento,
Ginebra, Suiza, Marzo 1980.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos,-
Editorial Andrade.

Entendimiento entre México y Estados Unidos en materia-
de subsidios e impuestos compensatorios, Diario Ofi-
cial, 15 de mayo de 1985.

Reglamento sobre prácticas desleales de comercio inter-
nacional, Diario Oficial, 25 de noviembre de 1986.