

REVISTA DE REVISTAS

Derecho económico 723

verdadero carácter, y cita la autoridad de Gumersindo Azcárate para señalar la necesidad de ver en ellos a entidades naturales, a organizaciones autónomas con personalidad propia, que al Estado toca reconocer y dar condiciones de vida. Condena, a su vez, lo que él llama, refiriéndose a México, prácticas centralizadoras, no sólo obsoletas, indignantes y sino contraproducentes.

Para terminar con estas prácticas, afirma el autor, se emprende la reforma constitucional, fijando nuevas atribuciones a los municipios en materia de servicios, en materia de la hacienda municipal, en materia de asociamiento entre municipios a fin de poder atender mejor ciertos servicios y obras públicas regionales; en materia de urbanismo, así como en materia laboral y política.

También comenta favorablemente el hecho de que la reforma haya establecido procedimientos claros, dice, para los supuestos de suspensión, desaparición y revocación de ayuntamientos, ya que antes estos extremos se llevaban a cabo de manera arbitraria por parte de las autoridades estatales.

Alude, más adelante, a las condiciones geográficas y políticas de los municipios de Guerrero y a su legislación particular y termina con la enumeración de las facultades que el ordenamiento, en Guerrero, atribuye, tanto al gobernador cuanto a la legislatura, en materia municipal. habla así de la facultad de aquél para ordenar visitas periódicas a los ayuntamientos para investigar irregularidades, que el autor considera lesiona la autonomía municipal, mientras que alaba las previsiones sobre la necesidad de escuchar la opinión del ejército local para cuando el congreso trate los supuestos de desaparición, suspensión o revocación de los ayuntamientos.

José BARRAGÁN

DERECHO ECONÓMICO

ACEDO MENDOZA, Manuel y Luisa Teresa ACEDO DE LEPERVANCHE, "Los agrupamientos de empresas. Los grupos económicos", *Revista de Derecho Privado*, Caracas, año 2, núm. 3, julio-septiembre, 1985, pp. 7-29.

En la realidad, ciertos sucesos económicos, no sólo no pasan inadvertidos sino que imponen su presencia y reclaman atención; este es el caso.

Los articulistas afirman, sin ambages, que el fenómeno del agrupamiento empresarial económicamente ha sido entendido y captado; esto es, los economistas han respondido al “por qué” y “hacia cuál objeto”. Mientras que lo dicho jurídicamente, es decir, “de acuerdo con qué reglas y cuáles sanciones”, no ha sido satisfactorio. En efecto, algunos autores reconocen que en tal sentido se ha avanzado poco y desafortunadamente no por la vía correcta.

Los estudiosos del derecho tienen ante sí un reto ineluctable: deben construir el régimen jurídico de los grupos económicos —sin prisa pero sin pausa— sobre cimientos firmes. Por lo pronto este ensayo nos presenta una visión sumaria de la investigación jurídica hasta ahora emprendida.

En el estudio se destaca el origen del fenómeno, las ventajas que éste acarrea en países altamente tecnificados así como en los menos favorecidos; las bondades que conlleva para la pequeña, mediana o gran empresa, sea ésta individual o colectiva, pública, privada o social.

Después se nos indica que la versatilidad es una peculiaridad de la agrupación de sociedades. Efectivamente, ésta emplea un verdadero carrusel de técnicas jurídicas en su creación, organización, reorganización o extensión. Ha rechazado el concepto clásico de persona jurídica y ha instrumentado a la compañía anónima.

Se subraya, además, que no hay por qué encadenar el concepto de grupo económico con la libertad de comercio o la restricción. Se exhorta a examinarlo en sí mismo, cual herramienta útil a fines varios, loables algunos, reprochables otros.

Se remarca que en varias legislaciones europeas y aun en la norteamericana, se ordena obligatorio el concierto de empresas para muchos sectores de la industria. En ocasiones, el poder público la promueve brindándole oportunidades o incentivos.

Se formula un concepto genérico de grupo económico. Se suscribe la idea de publicitar abiertamente la concertación empresarial, ya que una información transparente es enemiga de las sombras y las sospechas.

Se renuncia a definir omnicompreensiva y objetivamente el vocablo *control*; considérasele sólo como una cuestión de hecho, por lo que se le deja al libre juego de la casuística.

Definible o no, grupos o personas, dentro o fuera de la empresa, pretenden controlarla para dirigirla o aprovecharse de ella, lícita o ilícitamente. Ante tal situación, se han instaurado mecanismos normativos específicos que prevengan, limiten o reglamenten las “*tomas de empresas*” (*take overs*). Medidas tales, se describen detalladamente en este trabajo. Muestra ejemplificativa de esto, es el “Anteproyecto venezolano

de Ley uniforme de oferta pública de títulos valores". Proyecto que a juicio de los autores ha constituido un acierto, ya que el mercado de capitales es campo fértil en las "tomas de control".

Abuso de derecho y derechos individuales del accionista se presentan cual conceptos jurídicos que han funcionado como limitativos al ejercicio del control.

Se redondea este estudio con una enumeración y descripción de los diversos grupos económicos; consorcios, conglomerados, *carteles*, etcétera. Se proporciona un dato complementario: el caso de un grupo económico venezolano.

Finalmente, se sugiere ordenen la actual diáspora legislativa, contradictoria y oportunista, a través de un texto (Código de comercio o Ley de sociedades mercantiles) orgánico, preciso y objetivo; seria y científicamente elaborado conformado con estructura y lenguaje propios; partiendo de lo sencillo a lo complejo.

En este ámbito, al igual que en otros del derecho, es imprescindible la creación jurídica y no alambicadas y flamantes interpretaciones. Hay que reconocerlo, en este afán nos hemos quedado a la zaga los juristas. Este ensayo es una invitación a responder con imaginación y acierto al desafío propuesto.

El tema es trascendente, pues no deja de tener su aplicación actual, ya que la conjunción de empresas representa una opción a la aguda crisis económica que agobia a nuestra patria. Desafortunadamente, la legislación mexicana sólo ha regulado fiscalmente al fenómeno.

Pedro Alfonso LABARIEGA VILLANUEVA

GARCÍA HERRERA, José Carlos, "El Código de obstáculos técnicos al comercio del GATT", *Aduanas*, Madrid, núm. 344, abril de 1984, pp. 51 a 59.

Entre los efectos notorios que se desprenden de la Ronda Tokio del GATT, efectuada entre 1973 y 1979, destacan los seis códigos de conductas que allí se aprobaron para actualizar y modernizar instituciones que se han transformado al ritmo que ha cambiado el universo de las relaciones comerciales internacionales.

Entre dichos códigos se ubica el conocido como de "obstáculos técnicos al comercio internacional" o código de normas, que concentra la atención del articulista español José Carlos García-Herrera. En efecto,

la existencia de normas y reglamentos técnicos para la producción industrial y agropecuaria, conforma una vertiente esencial para los intercambios comerciales entre diferentes países y regiones. Dicha normativa apunta a: asegurar la calidad de los productos ofrecidos al consumidor, proteger la salud y la vida de las personas, de los animales y de los vegetales, proteger el medio ambiente y proteger la seguridad de países y comunidades.

Para proteger dichos intereses vitales han emergido dispares reglamentaciones, inclusive al interior de cada país (municipales, provinciales, etcétera), así como normativas que son ignoradas por productores extranjeros, todo lo cual obstaculiza al libre desplazamiento de mercancías de un país a otro.

Conviene precisar, como lo acota correctamente el autor, que dichos obstáculos fueron previstos por la original carta del Acuerdo General de Aranceles y Comercio, específicamente en su artículo XI, numeral 2, inciso b) que a la letra dice: "Restricciones a la importación o exportación necesarias para la aplicación de normas o reglamentaciones sobre la clasificación, el control de la calidad o la venta de productos destinados al comercio internacional."

Dicho precepto ha sido utilizado con base en una discriminación lata, lo que ha venido a constituir un sinnúmero de limitaciones y restricciones que ahora el código sobre la materia ha venido a reglamentar en forma más transparente.

García-Herrera en su interesante ensayo comienza examinando el ámbito de aplicación y terminología. En efecto, en el artículo 1, párrafo 3, se señala que todos los productos (industriales y agropecuarios) quedan sometidos a dicho código. En cuanto a las definiciones que dicho cuerpo normativo establece, el autor destaca las siguientes: especificación técnica —se trata de la especificación contenida en un documento que establece las características requeridas de un producto—; reglamento técnico —especificación técnica, con inclusión de las disposiciones administrativas, cuya observación u observancia es obligatoria—; norma —especificación de normalización para su aplicación repetida o continua y cuya observancia no es obligatoria.

Respecto a reglamentos técnicos y normas, los artículos 2, 3 y 4 recogen los principios que deben regir la elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos y normas por instituciones tanto del gobierno central, como públicas locales o no gubernamentales.

En cuanto al sistema de certificación (certificados de origen, por ejemplo), los artículos 5 y 6 del código determinan los principios por los que habrán de regirse los casos en que se exige una declaración positiva

de que los productos importados están en conformidad con los reglamentos técnicos o las normas nacionales; las disposiciones al respecto prevén un trato no menos favorable para los productos importados que el que se exigía a los productos similares de origen nacional.

En cuanto al funcionamiento actual del Código, el autor señala que el párrafo octavo del artículo 15 estableció el "Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio" el cual procederá anualmente a examinar la aplicación y funcionamiento de sus disposiciones, habida cuenta de sus objetivos, informando con dicha periodicidad a las partes contratantes del GATT de las novedades producidas desde el anterior examen.

A la fecha en que el articulista desarrolla este interesante artículo, treinta y seis son los países signatarios de dicho cuerpo jurídico internacional, que en sus cuatro años de vida han cumplido una tarea positiva en la liberación de obstáculos al libre flujo de mercancías en tres países. Conviene señalar que México, según el Protocolo de Adhesión suscrito en agosto de 1986, se comprometió a suscribir este instrumento jurídico con los cuales se incorpora a las nuevas corrientes técnicas en materia de normas comerciales internacionales.

Finalmente, conviene señalar que se trata de un sustancioso aunque breve artículo en el cual se entrega una sistemática básica respecto al Código de obstáculos técnicos al comercio internacional vigente en el contexto del Acuerdo General de Aranceles y Comercio.

Jorge WITKER V.

McMAHON, Joe, "A new safeguards code for the GATT", *Victoria University of Wellington Law Review*, Wellington, vol. 16, núm. 3, julio de 1986, pp. 197-221.

El esquema jurídico del Acuerdo General de Aranceles y Comercio constituye un complejo universo de disposiciones que se aplican pragmáticamente bajo el prisma de un derecho jurisprudencial que armoniza la política (poder comercial de las Partes Contratantes) con el supuesto normativo (lejos de principios inmutables y dotados de coacción directa).

Joe MacMahon, jurista neozelandés, entrega un panorama completo de uno de los aspectos menos analizados por los estudiosos del GATT, el artículo XIX y su discutible establecimiento de las llamadas salvaguardas. En efecto, bajo el título "Medidas de urgencia sobre la importación de productos en casos particulares", dicho precepto expresa:

I.a) Si, como consecuencia de la evolución imprevista de las circunstancias y por efecto de las obligaciones, incluidas las concesiones arancelarias, contraídas por una parte contratante en cantidades tan mayores y en condiciones tales que cause o amenace causar un perjuicio grave a los productores nacionales de productos similares o directamente competidores, dicha parte contratante podrá, en la medida y durante el tiempo que sean necesarios para prevenir o reparar ese perjuicio, suspender total o parcialmente la obligación contraída con respecto a dicho producto o retirar o modificar la concesión...

De dicha disposición se desprende, según el autor, que un país puede utilizar el recurso de salvaguarda, siempre que se presenten las siguientes condiciones: a) un incremento en el nivel de importación de un producto; b) que dicho incremento sea originado por las obligaciones GATT y "desarrollos imprevistos", y c) que tal incremento cause un serio daño o amenace causarlo a productores nacionales de artículos similares.

Los tres supuestos contienen un alto grado de dificultad para evaluar objetivamente la situación, de tal suerte que, como sostiene McMahon, su utilización se ha prestado para proteger indiscriminadamente a industrias nacionales ineficientes.

La venganza o respuesta de las partes contratantes afectadas por el retiro o suspensión a que da derecho el artículo XIX, trae como consecuencia una alteración sustancial de todo el esquema multilateral diseñado en el GATT, por lo que los países en general tratan de marginarse de dicho precepto y buscan arreglos bilaterales directos, que menos traumáticos también afectan al edificio de la multilateralidad.

En vista de ello, como acertadamente sostiene el autor de este interesante ensayo, los miembros del GATT sostuvieron en la Ronda Tokio prolongadas e infructuosas negociaciones para tratar de superar las ambigüedades del artículo XIX y llegar al establecimiento de un acuerdo o código que disciplinara al importante campo de las salvaguardas. Los puntos sobre los cuales hubo consenso, aunque no un código aprobado, fueron los siguientes: transparencia, alcance o sentido de la salvaguarda, criterio objetivo para determinar daño o amenaza, temporalidad, compensaciones y represalias y, finalmente, notificación y consultas, como elementos clave de procedimientos.

Estos principios después de la Ronda Tokio, fueron plasmados en un proyecto de código sobre salvaguardas, cuyos títulos principales son los siguientes: 1) condiciones que disciplinan las salvaguardas; 2) anuncio al GATT cuando una parte contratante desea hacer uso de ellas; 3) designación por el GATT de un panel para que conozca inmedia-

tamente del problema; 4) adopción de salvaguardas (tipos específicos); negativa del panel para el uso de salvaguardas; 5) ramas selectivas para el uso de salvaguardas y disposiciones finales.

Este código se hace cada vez más importante, pues se trata de otorgarle al Comité de Salvaguardas, competencias y atribuciones que superen los esquemas arbitrarios y proteccionistas con que los miembros del GATT han venido usando dichos recursos y, al mismo tiempo, impedir que arreglos bilaterales separados del esquema del ambiguo artículo XIX, ataquen los pilares esenciales del multilateralismo comercial.

Como podemos observar estamos en presencia de un polémico e interesante ensayo sobre uno de los puntos esenciales del régimen jurídico del GATT y que en las próximas rondas multilaterales deberán enfrentar con rigor y decisión este importe vacío que implica las salvaguardas y su equilibrada utilización.

Jorge WITKER V.

NICOLAIDES, P., "Preferences for Developing Countries: A Critique", *Journal of World Trade Law*, Londres, vol. 19, núm. 4, julio-agosto, 1985, pp. 273-295.

Las preferencias comerciales conforman expedientes de tipo discriminatorio del comercio internacional que en la actualidad están sometidas a diversas críticas, tanto por los países industrializados como por los en vías de desarrollo.

A este problema dedica P. Nicolaidis este artículo que pasamos a reseñar, resaltando el perfil analítico profundo del autor y compartiendo, al mismo tiempo, muchas de sus ideas al respecto.

Las preferencias, específicamente los sistemas generalizados de preferencias (SGP), son situados por Nicolaidis en una oposición al concepto de cláusula de nación más favorecida, misma que, siendo premisa sustancial de los intercambios mundiales, ha sido criticada como injusta y artificial, pues ubica en un mismo plano de igualdad a países y economías estructuralmente desiguales. En la polémica nación más favorecida *versus* preferencias, el autor se inclina por la primera, pues éstas constituyen deformaciones y distorsiones poco eficaces para dinamizar el comercio internacional.

A continuación el autor hace una síntesis en tres grandes bloques de toda la literatura que se ha escrito sobre los SGP. Al efecto señala: a)

las preferencias son, en los hechos, tratamientos comerciales justos y equitativos; *b*) los tratamientos preferenciales capacitan a los países en vías de desarrollo para competir en los mercados mundiales, y *c*) la expansión de las exportaciones y del comercio ayudan a los países en procesos de desarrollo.

Estas tres razones son, entonces, las que justifican y avalan la existencia y defensa de los SGP en el mundo en favor de los países atrasados.

Respecto a cada una de ellas, el autor que reseñamos, explica su fugacidad y debilidad, cuyas notas distintivas pasamos a resumir en seguida.

Pensar que las preferencias en sí constituyen factores de justicia y equidad, dice el autor, es caer en una concepción aristotélica de la economía internacional y suponer que elementos aduaneros puedan actuar sobre estructuras y realidades profundamente complejas y caóticas. La economía internacional se basa en polos de desarrollo-subdesarrollo opuestos intrínsecamente, de tal suerte que ningún expediente fiscal aduanero, como los SGP, puede variar tal colosal dicotomía. Incluso el desarrollo es observado como la falta de dependencia, fenómeno, éste, definitorio en el contexto de la sociedad internacional contemporánea.

Respecto al punto *b*), es decir, que las preferencias capacitan a los países en desarrollo, el autor señala que dicha premisa es una falacia, pues el comercio internacional es reflejo de la división internacional del trabajo que determina que cada país, según sus recursos naturales, humanos y tecnológicos, exporta aquello que fabrica eficientemente y a buen precio, para recibir en cambio, productos, insumos y servicios, que necesita y de los cuales carece. En dicho contexto global, las preferencias no van a modificar esta posición estructural, y la búsqueda de mercados se hará en función de ventajas comparativas y no de rebajas temporales y aleatorias de aranceles, por lo demás arbitrariamente fijadas y enmarcadas en numerosas restricciones unilaterales de los países otorgantes.

Respecto a que las preferencias posibilitan la expansión de las exportaciones, el autor señala que esta tesis tiene dos vertientes: unos que afirman que las exportaciones deben fomentarse a cualquier costo aprovechando las preferencias, para impedir que el mercado nacional o interno, reciba productos extranjeros e incluso propiciando una permanente sustitución de importaciones; otros, por su parte, sostienen que las exportaciones sólo son posibles cuando las empresas tienen acceso libre a materias primas, insumos y tecnologías extranjeras, pues allí es

tán en condiciones de mejorar calidad y precios, pues el aislamiento autosuficiente generalmente va aparejado de deficiencia productiva reflejada en precios y calidades, no precisamente internacionales.

Sea cual fuere la posición que se adopte, lo concreto, dice Nicolaidis, es que el comercio y las exportaciones son factores que se dan en un juego de ida y regreso (reciprocidad en el lenguaje del GATT), pues los consumidores extranjeros buscarán los productos de los países en desarrollo, no tanto por razones de las preferencias (si bien inciden en el precio final del producto sin ser definitorio en las decisiones de los consumidores) sino en cuanto sean de calidad y con precios promedio. Además dicha opción va ligada a la posibilidad de vender sus propios productos en los mercados de los países en desarrollo.

Acto seguido el autor, señala que los SGP tienen serias limitaciones, en lo relativo a los productos incluidos, a los países elegidos y a la serie de restricciones, tanto en volumen como en valor, que los países industrializados imponen para hacer efectivas dichas preferencias. Y qué decir respecto a los beneficios de dichos esquemas. Baste señalar que de más de 120 países teóricamente beneficiados por los SGP, sólo Taiwán, México, Yugoslavia, Corea del Sur, Hong Kong, Brasil, Singapur, India, Perú, Chile y Argentina reciben más del 90% de beneficios del SGP de Estados Unidos de América.

Con todos estos contundentes elementos, el autor concluye que los SGP no constituyen expedientes idóneos para ayudar al desarrollo de los países atrasados, quienes deben pugnar en el GATT, más que por las preferencias, por la aplicación dogmática de la cláusula de la nación más favorecida, pues a través de ella es posible romper la maraña de protecciones abiertas y veladas que el nuevo proteccionismo de los países industrializados ha levantado. Se trata de ser más liberales que los propios creadores del liberalismo, sostiene Nicolaidis, con lo cual es viable penetrar los mercados del norte. Con la cláusula es posible resolver el problema de los textiles, zapatos, vidrio, etcétera, que bajo las preferencias vegetan al arbitrio de los proteccionistas del norte.

Como vemos, estamos en presencia de un penetrante y sugestivo análisis inédito en cuanto a los sistemas generalizados de preferencias, expedientes éstos que cada día muestran más debilidades y ambigüedades, y que más que beneficiar a los países en desarrollo los inhiben para enfrentar abiertamente los mercados externos, con las ventajas comparativas que cada día fortalecen su presencia en los protegidos mercados de los países industrializados.

SECRETARÍA PERMANENTE DEL SELA, "América Latina y las nuevas negociaciones multilaterales del GATT", *Comercio Exterior*, México, vol. 36, núm. 9, septiembre de 1986, pp. 808-818.

Con ocasión de la Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales celebrada en Punta del Este, Uruguay, hace algunos meses por el GATT, el Sistema Económico Latinoamericano (SELA) preparó un excelente documento en el que se señalan los posibles temas, efectos y consecuencias que tal reunión habría de tener para América Latina en su conjunto.

Este documento, que nos permitimos reseñar, comienza ubicando la época en que tiene lugar este encuentro, época signada por endeudamiento externo, restricciones financieras, neoproteccionismo comercial, baja creciente en los precios de los productos básicos, inflación y recesión internas. Es decir, las Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT, se realizan en la peor crisis que la región haya afrontado, quizás, desde 1929-1930.

Pese a ello y como sostiene textualmente el documento: "Para los países latinoamericanos las eventuales negociaciones comerciales multilaterales tendrían un gran significado si permitieran el surgimiento de un sistema de comercio internacional que respondiese a sus intereses y necesidades de desarrollo." En dicho contexto, la región debería lograr los siguientes objetivos: "1. Un mayor y más seguro acceso a los mercados de los países industrializados a fin de lograr la expansión y la diversificación de sus exportaciones; 2. El fortalecimiento y el respeto de las disciplinas multilaterales y la no discriminación, y 3. La plena aplicación de las disposiciones y los compromisos sobre trato diferenciado y más favorable para los países en desarrollo".

Bajo la premisa de dichos objetivos, las negociaciones del GATT, deberían abordar aspectos trascendentales para el comercio mundial. En efecto, la obligación de dismantelar todo tipo de discriminación existente a la fecha y que viole las normas y espíritu del libre comercio diseñado por el propio GATT. Tales medidas implicaría eliminar los *waivers* por algunos países han logrado para los productos agrícolas otorgados por el artículo XXV del GATT; regular con transparencia y objetividad las llamadas "salvaguardias" que, contempladas en el artículo XIX del propio GATT, han permitido restricciones y protecciones arbitrarias que nada tienen que ver con los principios del multilateralismo de dicho organismo. Al respecto, la delegación de Brasil ha propuesto que se adopte un "protocolo" específico sobre salvaguardias basado en los siguientes elementos: a) el principio de la nación más

favorecida no es negociable y por consiguiente debe regir el sistema; b) las medidas de salvaguardias deben aplicarse sólo en casos de emergencia y de perjuicio grave; c) las medidas de salvaguardias no deben utilizarse como un sustituto del ajuste estructural; e) la amenaza de perjuicio no puede ser un criterio para la adopción de medidas de salvaguardia; f) las medidas de salvaguardia deberían de consistir en aumentos arancelarios en casos excepcionales en las cuotas arancelarias; g) se debería mantener una estricta vigilancia del sistema mediante un comité de salvaguardias.

Otros temas a discutir y disciplinar son los siguientes: aranceles, sistemas generalizados de preferencias, restricciones cuantitativas, productos agrícolas, tropicales, textiles, evaluación de los códigos de conductas y los servicios, temas que inciden definitivamente en el desarrollo y progreso de América Latina.

En cuanto a los niveles arancelarios, el GATT en general ha demostrado elementos positivos, pese a ciertos escalamientos tarifarios que afectan de manera especial a las exportaciones de la región. Es decir, que mientras los productos son primarios, pagan menos derechos, pero al procesarse y manufacturarse, los mercados del norte tienden a elevar dichas tarifas, con lo cual prácticamente se castiga a la industrialización de nuestras materias primas.

Los sistemas generalizados de preferencias (SGP) siguen siendo mecanismos de aplicación unilateral, que cubren universos estrechos de productos, y sus graduaciones y limitaciones hacen nugatorios sus efectos en las exportaciones de los países beneficiarios, elegidos muchas veces con criterios políticos y de reciprocidad ilícita.

Si bien, como afirma el SELA, en materia arancelaria el GATT exhibe un saldo positivo, en materia de medidas restrictivas no arancelarias, el panorama es francamente desolador. Por ejemplo, el 28% de las exportaciones agrícolas de América Latina están afectadas por restricciones cuantitativas; en prendas de vestir el 77%, hilados y tejidos el 62% y en acero el 4%. Es decir, que este tipo de prácticas restrictivas han venido a reemplazar las barreras arancelarias de hace algunas décadas, con lo cual el esquema esencial del propio GATT se vuelve inocuo y obsoleto.

Otro de los temas cruciales para América Latina es el referido a los servicios. Debemos precisar que la incorporación de los servicios a la competencia del GATT es una aspiración persistente de los países industrializados, especialmente de Estados Unidos. El concepto servicio en el marco del GATT está referido a tecnologías, inversiones extranjeras, turismo, banca y finanzas, transporte, es decir, áreas en que los Estados

tienen especial injerencia en nuestra región. Al respecto el documento del SELA señala textualmente:

La Secretaría Permanente del SELA ha realizado diversos estudios al respecto, en los cuales se han puesto de manifiesto las consecuencias que podría tener para los países de América Latina la inclusión de los servicios en las negociaciones previstas en el GATT. Entre éstas se han mencionado: i) la posibilidad de que las negociaciones versen más sobre las legislaciones específicas de los países en desarrollo inspiradas en razones de orden público y no en "obstáculos" al comercio; ii) la posibilidad de que los países industrializados exijan concesiones en materia de servicios a cambio del otorgamiento o el mantenimiento de concesiones en el campo de los bienes; iii) la posibilidad de que los países industrializados apliquen medidas de represalia comercial en contra de los países cuyas legislaciones se consideren como obstáculos al comercio o las inversiones en servicios; que protejan "indebidamente" derechos de propiedad intelectual; que estén destinados al desarrollo autónomo de capacidades tecnológicas, o cuyo propósito sea el control de las actividades de las empresas transnacionales.

Con estos elementos diseñados por el SELA, podemos ahora concluir señalando que la multicitada Ronda de Negociaciones Multilaterales se efectuó en Uruguay y que allí se logró un gran consenso primario que se sustenta en comenzar a negociar en Ginebra, a partir de 1987, una disciplina primaria para los servicios a nivel mundial y desmantelar en plazos prudenciales las restricciones y barreras a los productos agrícolas, con lo cual se equilibran en parte, los intereses globales, contradictorios y complejos que existen en la comunidad económica internacional.

Jorge WITKER V.

UGONIS, Muriel "La nouvelle législation anti-dumping de la Communauté Européenne", *Revue du Marche Commun*, Geneve, núm. 248, marzo de 1984, pp. 117-123.

En el contexto del neoproteccionismo de nuestros días, las legislaciones sobre prácticas desleales (*dumping* y subvenciones) ocupan un lugar de privilegio, ya que fenómenos como el *dumping* han proliferado en

todos los mercados y la tendencia es constante. En efecto, mientras en la Comunidad Económica Europea, las investigaciones *antidumping* subieron en la década de los ochenta de 2 a 4 anuales a 25 y 30 en 1984. Coincide con este importante tópico el artículo de Muriel Ugonis que me permitirá reseñar en estas páginas.

A nivel internacional, luego de la Ronda Tokio del GATT, surge en 1979 el Código *antidumping*, que hace más operativo y transparente el antiguo Código que, aprobado en la Ronda Kennedy, no fue lo suficientemente explícito para tan importante tarea.

Al influjo de tal instrumento legal, la Reglamentación Comunitaria (Reglamento CEE. número 3017/79) se esfuerza por ampliar los derechos de los operadores económicos de la comunidad respecto a diversos puntos, como la frecuente existencia de ventas con pérdidas, que proliferaron al finalizar la década de los setenta.

El autor señala que el mencionado reglamento trata de resolver el siempre difícil asunto de los precios discriminados que constituye un elemento esencial del concepto mismo de *dumping*. Pero ese sólo diferencial muchas veces no es suficiente, pues las condiciones de venta, las diferencias entre mercado interno y externo, los impuestos indirectos que superan muchas veces las tasas que deben pagar los consumidores locales, etcétera, son situaciones y circunstancias difíciles de detectar y evaluar objetivamente.

Por otra parte, como agrega el autor:

las características del producto exportado y del producto vendido en el mercado interno pueden diferir notablemente según los países, como en el caso de los automóviles europeos equipados con instalaciones de clima artificial que tenían elevados precios en Europa y baratos en Estados Unidos; por ello en tales casos, no bastan los precios finales comparados, sino los costos de producción en uno u otro mercado.

Otro problema, no menos importante, es el referente a los países con comercio estatal planificado, en donde los "precios internos" son fijados arbitrariamente por el poder público, y en cuyas circunstancias habría que recurrir a los precios promedios mundiales, para detectar la posible discriminación de precios en mercados distintos, y presumiblemente abrir una investigación sobre *dumping*. Ese promedio habría que buscarlo en Japón, Hong Kong, Austria, España, Portugal y Estados Unidos, de cuyos lugares podría extraerse un dato objetivo sobre los precios en cuestión.

En cuanto a la determinación del perjuicio o daño, introducida por

la legislación norteamericana al Código *antidumping* del GATT y al propio Reglamento Comunitario conviene señalar tres circunstancias: a) el perjuicio existente o perjuicio real que se obtiene del volumen de importaciones a precio *dumping*, el precio del producto importado y la incidencia de dichas importaciones vendidas a precio *dumping* en el mercado comunitario; b) la amenaza de perjuicio, para lo cual debe interponerse una demanda con el fin de detener una amenaza de perjuicio, previendo que habrá una transformación en amenaza real o perjuicio existente, y c) margen mínimo de *dumping*, que en el caso de la legislación norteamericana se estableció un porcentaje mínimo de un 2% como derechos compensatorios.

En cuanto al procedimiento, corresponde a las empresas iniciar las reclamaciones con la presentación de pruebas iniciales suficientes, con las cuales la autoridad puede decretar la investigación pertinente y señalar los derechos compensatorios provisionales, que podrían llegar a definitivos si los elementos probatorios así lo ameritan.

Ahora bien, en la reglamentación comunitaria hay un elemento novedoso, a decir del autor que reseñamos, pues dicho procedimiento se suspende de inmediato cuando el exportador eleva súbitamente sus precios de exportación, con lo que pone fin a la acusación y procedimiento de *dumping*.

Este tema, tan bien abordado por Muriel Ugonis, tiene para México una importancia vital, pues la apertura del comercio exterior que se ha iniciado en función de los compromisos con el GATT, va a dar paso a prolíferas prácticas desleales, para las cuales la Ley de comercio exterior, reglamentaria del artículo 131 de la Constitución federal, tiene contempladas las llamadas "cuotas compensatorias", que sin ser impuestos son restricciones que temporalmente la SECOFIN puede decretar para proteger a producciones nacionales de importaciones dañinas subvencionadas o en *dumping*.

Por todo lo anterior, es que ensayos como el que analizamos, deben ser releídos con detención por los abogados y juristas mexicanos a los que nos corresponderán ingentes tareas en el campo del nuevo derecho del comercio internacional que el GATT debe traer a nuestra realidad jurídico-económico y mercantil.

Jorge WITKER V.