

LEY DE ACUERDOS COMERCIALES MULTILATERALES DE 1979 DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

1. Gestación

Estados Unidos fue el primer país que incorporó los resultados de la Ronda Tokio del GATT, concluída a mediados de 1979, en su legislación y práctica administrativa al aprobar el Congreso, el 26 de julio de 1979, la Ley de Acuerdos Comerciales. Esta Ley complementa a la Ley de Comercio de 1974.

La aprobación de esta ley constituye la culminación de un largo proceso en el cual el país se esforzó por mejorar la situación de su comercio exterior; pues desde 1976 había sufrido déficit en su balanza comercial.

La Ley de Acuerdos Comerciales, es un paquete de reformas y adiciones a diversas leyes que tuvo como objeto incorporar a la legislación de Estados Unidos los acuerdos logrados en la Ronda de Tokio.

2. Estructura

Esta Ley está compuesta por once títulos, cada uno de los cuales contiene varios subtítulos e incisos. Su estructura es la siguiente:

Título	I	Derechos compensatorios y antidumping.
Título	II	Valoración aduanera.
Título	III	Compras del sector público.
Título	IV	Barreras técnicas al comercio (normas).
Título	V	Instrumentación de ciertas negociaciones arancelarias.
Título	VI	Acuerdo sobre aeronaves civiles.
Título	VII	Medidas agrícolas.
Título	VIII	Régimen aplicable a licores destilados.
Título	IX	Ejecución de los derechos de Estados Unidos.
Título	X	Revisión Judicial
Título	XI	Disposiciones diversas.

La Ley establece dos principios fundamentales: *reciprocidad y graduación*. La reciprocidad es definida como la regla básica del intercambio comercial y significa que a Estados Unidos se les deben otorgar condiciones equivalentes a las que concede a los demás. La graduación, por su parte, significa que los países en desarrollo adquirirán las mismas responsabilidades de los desarrollados, en la medida en que avancen sus economías.

Se puede afirmar que esta Ley reafirma los propósitos contenidos en la Ley de Comercio de 1974 y, consecuentemente, su objetivo básico; aislar a la economía norteamericana de toda competencia externa para conservar a toda costa su hegemonía.

3. Derechos compensatorios y antidumping

El título I que se refiere a los derechos compensatorios y antidumping, modifica algunos aspectos del título II y III, titulados "De la ayuda por daños provenientes de la competencia de las importaciones" y "De la ayuda contra prácticas comerciales desleales", respectivamente.

El propósito fundamental del título es castigar las importaciones que causen daño material a las industrias establecidas en los Estados Unidos por ser subsidiadas en su producción o ser importadas en condiciones de "dumping".

El cambio más importante fue incluir un nuevo sistema para comprobar el daño material que provocan a las industrias del país importador, las mercancías que fueron subsidiadas en su producción o importadas en condiciones de dumping.

La legislación establece que la Comisión de Comercio Internacional (CCI) de Estados Unidos determinará el daño o perjuicio causado a empresas de ese país sólo cuando las importaciones se encuentren libres de impuestos (duty free) y únicamente en el grado requerido por los compromisos internacionales de Estados Unidos. . . Sobre derechos compensatorios se adiciona una prueba de daño material, con la cual se debería demostrar que este es real e inevitable y que no se base en suposiciones o conjeturas y que es el resultado de las importaciones subsidiadas.

El Departamento del Tesoro determinará si se está aplicando un subsidio, directa o indirectamente; la Comisión de Comercio Internacional, tendrá a su cargo la investigación para determinar si existe daño material causado a la industria local por las importaciones subsidiadas. También se establece que la investigación podrá suspenderse por eliminación

de los subsidios, de los efectos dañinos, o por acuerdo del Comité de Comercio Internacional, con base en razones de interés público. Además hay disposiciones sobre el monto de los derechos compensatorios y para aquellos casos en los que los depósitos hechos por los importadores sean menores que la cuota compensatoria impuesta.

El subtítulo B, del título I, que se refiere a los derechos antidumping, dispone que estos derechos pueden ser impuestos a los bienes importados, para eliminar la diferencia de precio, cuando se vendan a menor precio en el mercado de Estados Unidos que el del país de origen, y esto perjudique o amenace perjudicar a una industria local que produzca los mismos artículos o cuando la instalación de una industria en el país sea “materialmente retardada” en virtud de la importación de una mercancía en condiciones de dumping.

Cabe señalar que se incluyó en la Ley la cláusula del Código de subsidios y derechos compensatorios del GATT, que expresa que los países en desarrollo como México, podrán subsidiar sus exportaciones siempre y cuando cumplan dos requisitos:

- 1) Que no causen daño o amenacen con causarlo a industrias competitivas de Estados Unidos.
- 2) Que el país en desarrollo deberá comprometerse a eliminar todos sus esquemas de subsidios y a no introducir ninguno nuevo en un periodo “razonable”.

4. Valoración aduanera

El título II establece un mecanismo único de alcance internacional para valorar las mercancías importadas, con el fin de fijar los impuestos aduanales ad valorem. Son varios los métodos que menciona y deberán de ser adoptados en el siguiente orden:

1. Método del valor de la transacción.
2. Método del valor de transacción de mercancía idénticas.
3. Método del valor de transacciones de mercancías similares.
4. Método del valor de transacción utilizando el precio de reventa.
5. Método del valor de reconstrucción de costos, que apropiadas y posibles para obtener la eliminación de actos, políticas injustificadas, irracionales o discriminatorias que restrinjan el comercio de Estados Unidos.

Las facultades del ejecutivo pueden ser resumidas en dos:

- a) Discrecionalidad (para aplicar las medidas de política comercial), y
- b) Discriminación (para decidir la aplicación de tales medidas a países y regiones).

5. Sistema generalizado de preferencia

En la Ley de Comercio de 1974, se autorizaba a participar, junto con otros países desarrollados, en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), mediante el cual se suprimirían de los países en vías de desarrollo, por un periodo de diez años (hasta el 31 de enero de 1985). Con esta base, el primero de enero de 1976, el gobierno de los Estados Unidos, puso en vigor su Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

Los productos mexicanos han sido excluidos de este Sistema en varias ocasiones. En el periodo 1978-1979 fueron 70 los productos mexicanos excluidos.

La modificación más relevante al Sistema General de Preferencias es la inclusión, en la Ley de Acuerdos Comerciales, de una "cláusula de habilitación" según la cual los países firmantes del GATT pueden, en forma optativa o voluntaria, acordar condiciones favorables a los países en desarrollo, independientemente del artículo I del Acuerdo General.

6. Atribuciones otorgadas por la ley al presidente

La Ley de Comercio de 1974 facultaba ampliamente al presidente para emprender negociaciones en el seno del GATT, aplicar el SGP, celebrar acuerdos bilaterales y adecuar a la ley interna los acuerdos concluidos.

La nueva Ley amplía las facultades dándole mayor participación en la realización de investigaciones sobre prácticas desleales, en la toma de decisiones y en la aplicación de medidas destinadas a contrarrestarlas. Esta ampliación de facultades se expresa en las enmiendas al capítulo I del título III de la Ley de Comercio de 1974.

Además se mantiene la salvaguardia, legítima por la Ley de 1974, consistente en la facultad para tomar todas las acciones apropiadas y posibles para obtener la eliminación de actos, políticas injustificadas, irracionales o discriminatorias que restrinjan el comercio de Estados Unidos.

Las facultades del ejecutivo pueden ser resumidas en dos:

- a) Discrecionalidad (para aplicar las medidas de política comercial), y
- b) Discriminación (para decidir la aplicación de tales medidas a países y regiones).

7. Medidas para presión contempladas por la nueva ley

Como era de esperarse, la Ley de Acuerdos Comerciales, refina las medidas de presión adoptadas por Estados Unidos en la Ley de Comercio Exterior de 1974.

Estas medidas de presión se dejan sentir a través del título I, donde se establece que los beneficios de la Ley, consistentes en que su aplicación se hará sólo al comprobar el daño y su relación causal, se dará tan sólo a los países que hayan suscrito el Código de subsidios e impuestos compensatorios negociados en la Ronda Tokio. Los demás recibirán un trato discriminatorio, ya que sólo bastará con comprobar la existencia del subsidio o de la condición de dumping, para poder imponer impuestos compensatorios o antidumping según el caso.

México no ha suscrito el Código; por lo que existe la posibilidad de que recibirá por parte de Estados Unidos un trato discriminatorio.

Otra medida de presión económica es la que autoriza al presidente para hacer un lado lo dispuesto por la Ley de Comercio Exterior de 1974, que excluye a los países miembros de la OPEP, del SGP. Esta concesión se otorgará a aquellos países petroleros que entablen negociaciones con Estados Unidos para establecer contratos de abasto a largo plazo y, puede ser revocada la concesión, si estos países suspenden el aprovisionamiento de petróleo.

8. Partes de la ley que afectan a México

Las partes de la Ley que de manera más directa e inmediata afectan la política comercial hacia México son:

1. El título I que trata sobre derechos compensatorios medidas anti-dumping, y
2. El relativo a acuerdos especiales entre los países de América del Norte.
3. Lo que se refiere al título I quedó analizado en los apartados anteriores.

Ahora bien, en la Ley se propone la conveniencia de establecer acuerdos comerciales para promover la estabilidad y el crecimiento economi-

co. mediante la expansión mutua de las oportunidades comerciales; tomando en cuenta la interdependencia creciente de Estados Unidos, Canadá, México, América Central y El Caribe.

El presidente norteamericano deberá presentar, en el curso de los años siguientes a la entrada en vigor de la Ley, un informe sobre la conveniencia de establecer acuerdos para crear lo que se ha dado en llamar mercado común de América del Norte.

Este proyecto ya ha sido propuesto en varias ocasiones tanto a México como a Canadá, pero considerando las desigualdades existentes en cuanto a poder económico, ni a México ni a Canadá le conviene el establecimiento de ese mercado, por lo que han rechazado la idea.

JORGE WITKER