

881209
9
24.

UNIVERSIDAD ANAHUAC

ESCUELA DE DERECHO

Con estudios incorporados a la Universidad Nacional Autónoma de México



ANÁLISIS JURÍDICO DEL ARTÍCULO 3º DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANALES Y COMERCIO (GATT)

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A
LUIS RIBA FERNANDEZ DEL VALLE

ASESOR: DR. RUPERTO PATIÑO MANFFER

MEXICO, D. F.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1993



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.

ANALISIS JURIDICO DEL ARTICULO 3o. DEL ACUERDO GENERAL
SOBRE ARANCELES ADUANALES Y COMERCIO (GATT)

Pág.

INTRODUCCION

1

CAPITULO I. ANALISIS JURIDICO DEL GATT

| | | |
|-----|-----------------------------|----|
| 1.1 | Antecedentes | 6 |
| 1.2 | ¿Qué es el GATT? | 15 |
| 1.3 | Objetivos | 28 |
| 1.4 | Principios fundamentales | 30 |
| 1.5 | Organización administrativa | 38 |

CAPITULO II. IMPORTANCIA DEL ARTICULO III DEL ACUERDO
GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANALES Y
COMERCIO (GATT).

| | | |
|-----|-----------------------------------|----|
| 2.1 | Texto del Artículo III | 47 |
| 2.2 | Sus Antecedentes | 51 |
| 2.3 | Su Aplicabilidad e Interpretación | 64 |

CAPITULO III. EL DERECHO MEXICANO

| | | |
|-----|---|-----|
| 3.1 | La Constitución de México (Artículo 31. Pte. IV) | 84 |
| 3.2 | Los Impuestos a la luz del Código Fiscal de la Federación | 92 |
| 3.3 | Congruencia Constitucional Mexicana con el Artículo III del GATT | 105 |

Pág.

| | |
|--|-----|
| CAPITULO IV. ESTUDIO DE UN CASO CONCRETO REFERENTE A LA APLICACION DEL IMPUESTO SOBRE LAS IMPORTACIONES DEL PETROLEO, APLICADO - POR LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA CONOCIDO COMO "SUPERFONDO". | |
| 4.1 Planteamiento del problema. | 108 |
| 4.2 Procedimiento seguido por el GATT | 118 |
| 4.3 Posiciones y fundamentos de las partes en cuestión. | 130 |
| CONCLUSIONES | 133 |
| BIBLIOGRAFIA | 145 |

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

La apertura comercial que promueve México no debe ser in discriminada, pues si lo fuera llegarían productos engañosos, - caros, de pésima calidad y dañinos a la salud humana y la ecolo gía, además que se auspiciaría el establecimiento de fábricas - poderosas que obligarían a las micros y pequeñas industrias a - cerrar. Estos eran los comentarios de noviembre de 1987 que se escuchaban en torno a la entrada de México al GATT, sin embargo, al cabo de un año, hemos visto que lo anterior no se ha dado.

La adhesión del Estado al Acuerdo General sobre Arance-- les y Comercio (GATT) deberá respaldar la modernización de la - planta productiva nacional, y esto se verá reflejado en benefi- cio concreto para todos los mexicanos.

Pero a nadie escapa el hecho de que existen empresas - - Transnacionales que cuentan con amplios recursos, y que fabrican, en muchos casos, artículos malos, que estropean y provocan des- viaciones en el gasto de los consumidores. Aquellos productos que realmente sean buenos y que lleguen al país por la apertura en el comercio, serán bienvenidos; en cambio, los malos produc- tos tienen que ser rechazados tajantemente.

De manera concreta, el Instituto del Consumidor se pro-- nunció por el establecimiento de un código de normas que tendrá que cumplirse cabalmente por los empresarios extranjeros que --

quieran participar en el sistema comercial de México.

Esto implicaría una revisión exhaustiva y cuidadosa de los componentes y utilidad de las mercancías que, aprovechando la liberalización, arriben al país en los próximos años.

La experiencia que se ha tenido con diferentes empresas internacionales, es que han comercializado productos de baja categoría que perjudican a la nutrición y representan erogaciones considerables para la economía de la familia mexicana.

Hay docenas de artículos que ingresan legal o ilegalmente a la República, y que no garantizan el respeto a los derechos del público consumidor, porque son falsificaciones, de deficiente calidad o no cuentan con servicios de mantenimiento ni es fácil encontrar las refacciones correspondientes.

También, si la apertura es indiscriminada, se pondría de manifiesto el riesgo de la sobrevivencia de una significativa cantidad de empresas de reducidas dimensiones, que continúan laborando pese a la crisis. Pero, si se les enfrenta a una desigual competencia con las grandes corporaciones del mundo, seguramente tendrán que cerrar.

El control de calidad y la garantía de precios accesibles, son dos de las condiciones que se deben imponer a las mercancías que ingresen y que salgan de la Nación, precisamente en el marco del libre comercio que estimula México.

De lo contrario, los problemas surgirán y crecerán, perjudicando a toda la población. Las Leyes impuestas por el GATT, son un tema relevante y son las mismas que se analizarán en el presente trabajo.

CAPITULO I

ANALISIS JURIDICO DEL GATT

1.1 ANTECEDENTES

Al intercambio comercial realizado por distintas naciones, o por empresas ubicadas en diferentes países, se le conoce con el nombre de Comercio Exterior o Comercio Internacional.

El Comercio Internacional es fundamental para el desarrollo de los países, ya que ni las grandes potencias mundiales como lo son Estados Unidos de América o la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas son autosuficientes, sino por el contrario, están en la constante necesidad de intercambiar productos entre ellos o con otras naciones.

Dicha necesidad puede ser originada por distintos motivos, entre otros por: la escasez de recursos naturales; la carencia de tecnología para la fabricación de algún producto, también la poca existencia del producto a las requeridas para el consumo interno, etc.

Pero así como los países tienen faltantes de ciertos productos, también pueden tener algún o algunos productos en exceso y están en posibilidad de venderlo en otras naciones y es así como, a esta entrada y salida de productos o mercancías en un país, le conocemos como importación y exportación, que son -

los dos tipos de operaciones que se efectúan en el comercio internacional.

Pero el comercio internacional va más allá de la simple importación y exportación de productos o mercancías, que tengan como sobrantes las naciones y si el comercio exterior ofrece -- ventajas, tales como la entrada de divisas al país, la adquisición de algunos productos importados, que resulten ser más baratos o de mejor calidad que los de fabricación nacional, también provoca que el fabricante local se vea en la necesidad de mejorar la calidad de sus productos para poder competir con los del exterior, ya sea reduciendo el costo del mismo, o implantando medidas tecnológicas nuevas, para mejorar su sistema de fabricación, etc., para así lograr que la calidad del producto local esté en una mejor condición competitiva y pueda lograr penetrar en el mercado internacional.

Pero no todo resulta favorable para las empresas cuando se participa en el comercio internacional, ya que existen también algunas empresas con desventajas, cuando nos encontramos con empresas que por sus formas de operación, tienen una capacidad económica limitada y no están en posibilidad de mejorar su producto de ninguna manera, llegando a crear problemas tan serios como el del empleo; entre otros. Otro caso es el de la --

constante exportación de recursos naturales no renovables, -- que puede provocar su agotamiento más rápido que si fuese consumido únicamente a nivel nacional y, una vez consumido, nos veremos en la necesidad de importarlo.

Así, para resolver dichos conflictos, los países han tratado de adoptar reglamentaciones sobre su comercio internacional.

Esta reglamentación tiene dos concepciones:

"Los autosuficientes proteccionistas, que diseñaron modelos de cierre de fronteras a los intercambios con terceros países, fomentando la industrialización interna a cualquier -- precio, por una parte, y los liberales o librecambistas, quienes postulan una economía abierta a la eficiencia productiva, más allá de las fronteras nacionales en donde la soberanía del consumidor defina y ubique a los mejores oferentes productivos por la otra". (1)

Ambas concepciones han dado resultados interesantes a través de los años.

1 WITKER V. JORGE. EL GATT (Acuerdo General de Aranceles y Tarifas). Edición UNAM, México, 1986, p. 3.

"El LibreCambismo permitió el despegue industrial del capitalismo moderno, bajo la hegemonía británica y el proteccionismo sirvió a Von Liszt para industrializar Alemania, a la que transformaría en potencia económica indiscutible, al inicio del presente siglo". (2)

El proteccionismo industrial dio resultados indiscutibles, en favor de la industrialización del mundo capitalista. Esta expansión de la planta industrial trajo como consecuencia, sin embargo, que los mercados locales resultaran demasiado pequeños para las nuevas industrias, por lo que había que promover un cambio de estrategia, que básicamente consistió en promover la apertura de mercados a nivel internacional. Esta afirmación se desprende del siguiente análisis.

"En el intervalo entre la I y II Guerras Mundiales, el comercio internacional creció a tasas menores que la producción. De hecho, a partir de 1929, el volumen de comercio registró una caída promedio anual de 0.5 por ciento. Esta situación se debió a la contracción industrial, la crisis financiera mundial y el incremento continuo de las medidas proteccionistas resultantes de la Gran Depresión. El proteccionismo fue múltiple y prácticamente general. Los principales --

2 Ibid., p. 3.

países industrializados alteraron los aranceles, introdujeron restricciones cuantitativas y controles de cambio y se multiplicaron los acuerdos bilaterales de intercambio compensado."

(3)

Una de las características que siguió teniendo la economía mundial hasta finales de los treinta, fue el proteccionismo, ya que en donde no sirvió la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos de 1934, por lo que Estados Unidos propuso a todos sus socios comerciales, el reducir de una manera recíproca las barreras tanto arancelarias como las no arancelarias.

Posteriormente en 1941, empiezan dos de los países comerciales más fuertes de esa época, Estados Unidos e Inglaterra, a buscar la manera de liberalizar el comercio, buscando establecer principios básicos, para regir los intercambios comerciales internacionales.

De esta manera, a finales de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos al ser una de las naciones menos dañadas por la Guerra y con un poder económico superior al resto de los países del orbe, impulsa la creación de varios organismos internacionales, para reestructurar la economía mundial y esta-

3 "INFORMACION BASICA SOBRE EL GATT Y EL DESARROLLO INDUSTRIAL Y COMERCIAL DE MEXICO"; Impre Roer, S.A.; México, 1985, p. 23.

blecer un organismo que se encargue de disciplinar las monedas. El Fondo Monetario Internacional (F.M.I.), debía restablecer y garantizar préstamos para todos aquellos países que por la guerra, tenían una economía desplomada, y es así como surge en la Conferencia de Brethton Woods, en 1944, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIFR), conocido como Banco Mundial.

Para disciplinar los desplazamientos comerciales entre los países, los mismos Estados Unidos en 1945 proponen la celebración de una Conferencia Internacional de Comercio y Empleo, así como la constitución de una organización internacional de comercio, que liberara a éste de una manera definitiva.

En 1946, la Organización de las Naciones Unidas a través de su Consejo Económico y Social (ECOSOC), convoca el 18 de febrero del mismo año, a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo y al mismo tiempo establece un Comité Preparatorio, para la formación de un proyecto de convención de una Organización Internacional de Comercio. Esta organización vendría a ser un organismo especializado de las Naciones Unidas, que complementaríamente, las funciones monetarias del Fondo Monetario Internacional (F.M.I.), y las de financiamiento del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento o Banco Mundial (BIRF).

A mediados de 1947, se celebra en Ginebra, Suiza, una sesión del comité preparatorio, donde entre otras cosas se aprueba un proyecto de tratado, que establecía las reglas a seguir, para la Carta de Comercio Internacional que crearía la Organización Internacional de Comercio (OIC), misma que sería discutida en La Habana, Cuba.

La Conferencia de La Habana se inicia el 21 de noviembre de 1947 y termina el 24 de marzo del siguiente año, elaborándose un convenio conocido como "Carta de la Habana", en donde se establecían principios y propósitos de la Organización Internacional de Comercio (OIC).

Para poder estructurar la Organización Internacional de Comercio, había que armonizar tres esquemas diferentes:

1. El de la Gran Bretaña que tenía un esquema semiproteccionista.
2. El de los Estados Unidos de América con su esquema liberal.
3. El grupo de países no industrializados, entre ellos México, Uruguay, Cuba, Australia, etc., que por su

economía, tenían un esquema proteccionista. Dicho esquema se basa en sujetar mediante permisos de importación general a toda importación y aranceles -- aduaneros altos, básicamente, ya que al no ser países industrializados sus productos nacionales no podrían competir con los extranjeros, pues estarían fuera de mercado.

Con este esquema, dichos países convertirían su mercado interno a un mercado cautivo, alejado de los precios y mercados internacionales.

A consecuencia de una decisión tomada por los gobiernos participantes en el Comité Preparatorio, de ejecutar negociaciones con la finalidad de reducir los aranceles aduaneros y otras restricciones al comercio; antes de entrar en función la Organización Internacional de Comercio, se celebra en Ginebra, Suiza, en 1947, la Primera Conferencia de Negociaciones sobre Aranceles, dando como resultado de dicha Conferencia, la formación de un tratado multilateral, conocido como "Acuerdo General sobre Tarifas Aduaneras y Comercio" (GATT), por sus siglas en inglés, General Agreement of Tariffs and Trade.

"En efecto, paralelamente a la elaboración de la Carta, se llevó a cabo, de abril a octubre de 1947, una negociación arancelaria multilateral, con el objeto de mostrar por anticipado lo que podrían ser las negociaciones arancelarias previstas por la carta. En siete meses, 23 países disminuyen sus aranceles sobre un volumen de intercambio, que representó la mitad de comercio internacional".(4)

La Carta de La Habana nunca fue ratificada por el Senado de los Estados Unidos de América, pues se le consideró como un documento poco liberal, además de que se atacó al gobierno "por parte de los proteccionistas, de los inversionistas internacionales y de todos aquellos que se oponían a la aplicación de medidas para combatir ciertas prácticas comerciales restrictivas", habiéndose condicionado la entrada en vigor de la carta a la ratificación de por lo menos el 85% de la actividad comercial mundial, resultando esencial la ratificación de dicho país, ya que su participación comercial de esa época era superior al 15%. Esta decisión de abandono por parte de los Estados Unidos, llegó a provocar que algunos de los países

4 Ibid., p. 25.

signatarios ni siquiera la sometieran a sus respectivos parlamentos para su ratificación, mientras que no lo ratificara los Estados Unidos.

Y con el fracaso de la Carta de La Habana y su institución, la OIC, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT, queda como único instrumento jurídico de regulación del comercio internacional, esto es, el único Acuerdo multilateral que fija normas convenidas para regirlo, llevando a cabo, en la práctica, la misión que se encomendó originalmente a la OIC.

Así, el GATT fue firmado el 30 de octubre de 1947, y entra en vigor el 10. de Enero de 1948 en Ginebra, Suiza, por 23 países miembros de la ONU. Estos países son: Australia, Bélgica, Brasil, Birmania, Canadá, Ceylán, Checoslovaquia, Chile, China, Cuba, Estados Unidos de América, Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Pakistán, Países Bajos, -- Rhodesia del Sur, los países integrantes del Reino Unido, Siria y Sudáfrica.

1.2 ¿QUE ES EL GATT?

"El GATT, es un Acuerdo Intergubernamental o Tratado -- Multilateral de Comercio, que consigna derechos y obligaciones

recíprocos en función de sus objetivos y principios". (5)

"Luego -dicen Jacques y Collette Neme- ante todo es un tratado, convertido por la fuerza de las cosas en una organización, que regula el comercio internacional y se propone reducir los obstáculos a los intercambios". (6)

"Por otro lado, expertos del GATT, elaboraron un folleto introductorio donde definen al GATT como un tratado multilateral, firmado por 90 gobiernos que realizan en conjunto más - de las cuatro quintas partes del comercio mundial". (7)

"La Convención de Viena del 23 de Mayo de 1969, relativa a la celebración de tratados internacionales, define el tratado como: "Un acuerdo internacional, celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste - en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular". (8)

"No existe en el derecho internacional un sistema de - interpretación de pactos, nos dice César Sepúlveda y opina, - que lo que existe es un conjunto de reglas derivadas de la --

5 MALPICA DE LA MADRID, ¿Qué es el GATT?. 4a. Edic. Edit. -- Grijalvo, México, 1979, p.p. 14-15.

6 Ibid., p. 15.

7 Folleto GATT. p. 1. (Senado de la República)

8 MENDEZ SILVA RICARDO y GOMEZ ALONSO ROBLEDO V. Derecho In-
ternacional Público. Edit. UNAM; México, 1981, p. 63.

práctica, de la analogía y del sentido común, y que éstas sí - se pueden plantear de una manera general". (9)

Siguiendo la cita que hace el maestro Sepúlveda de lo - que afirma Oppenheim al respecto de los tratados.

1.- Todos los tratados deben ser interpretados de acuerdo con su sentido razonable, en contradicción a su sentido literal.

2.- Los términos empleados en un tratado, deben interpretarse de acuerdo con su sentido usual, en el lenguaje ordinario, excepto cuando no están usados expresamente con cierto significado técnico, o cuando no está aparente otro significado en el contexto del tratado.

3.- Se debe suponer que las partes contratantes se proponen algo razonable, algo adecuado al propósito del tratado y algo no inconsistente con los principios del derecho internacional generalmente reconocidos.

4.- Todo el tratado debe ser tomado en consideración, - si el significado de una de sus estipulaciones es dudoso.

9 SEPULVEDA, CESAR. Derecho Internacional; 13a. Edic., Edit. Porrúa; México, 1986, p. 137.

5.- El principio *in dubio mitius* debe aplicarse en la interpretación de los tratados. Si, por consiguiente, una estipulación es ambigua, el significado que debe preferirse es el que menos oneroso para la parte que asume una obligación, o que interfiere menos con la soberanía de una parte, o que implica menos restricciones para las partes.

6.- Puede hacerse referencia a tratados previos entre una de las partes y terceros para el propósito de aclarar el significado de una estipulación.

7.- Si son admisibles dos significados de una estipulación según el texto del tratado, debe prevalecer el significado que la parte que propuso esa estipulación conocía en ese tiempo, como ser el significado preferido por la parte que la acepta.

8.- Si son admisibles dos significados, debe preferir aquel que conceda menores ventajas para la parte que se beneficia.

9.- La máxima *expressio unius est exclusio alterius* ha sido observada en los tribunales internacionales en algunos casos planteados ante ellos.

10.- Es del conocimiento común, que si un Estado mantiene un significado de un término que es diferente del que se -- acepta generalmente, y si a pesar de ello, otro Estado entra - en pacto con él, ese significado deberá prevalecer.

11.- Si el significado de una estipulación es ambiguo - y una de las partes contratantes, antes de que surja la contro - versia, hace saber qué significado le atribuye, la otra parte no puede insistir en un significado diferente si no protestó - oportunamente.

12.- Debe concederse que las partes se propusieron, que las estipulaciones del tratado tuvieran ciertos efectos, y no que no tuvieran ninguno. Por consiguiente, no es admisible la interpretación que vuelva sin sentido o ineficaz a una estipulación.

13.- Todos los tratados deben interpretarse en el senti - do de excluir fraude y de hacer su operación consistente con - la buena fe.

14.- Las normas aplicadas comúnmente por los tribunales en la interpretación del derecho interno, son sólo aplicables en tanto que reglas generales de jurisprudencia.

15.- Si un tratado se concluye en dos idiomas diferentes y existe una discrepancia entre los dos textos, cada parte está obligada sólo por el texto de su propio idioma, a menos - de que se hubiese pactado de otro modo.

16.- Es una regla bien establecida en la práctica de -- los tribunales internacionales, que los trabajos preparatorios (notas, memoranda, actas, etc.), pueden auxiliar para el propósito de interpretar cláusulas controvertidas de un tratado".

(10)

Después de analizar los puntos anteriores, consideramos que al hablar del GATT, efectivamente estamos hablando de un - tratado, y para hacer más sólida esta postura, explicaremos -- brevemente los elementos que contiene todo tratado.

El mismo Sepúlveda establece dichos elementos y que a - saber son:

"a) Capacidad.- Esto, es que sólo los Estados soberanos pueden concertar tratados, pues es un atributo propio de la soberanía.

b) Consentimiento.- El cual deberá ser expresado por - los órganos de representación competentes del Estado. Contenido en el derecho interno de los mismos.

10 OPPENHEIM-LAUTERPACHT. International Law. 7th Edition. - - Longmans Green and Co., London, 1948, p.p. 856-863.

- c) Objeto.- Teniendo éste que ser lícito, tanto con --
respecto al derecho internacional como al interno,
y por último;
- d) Causa.- Con respecto a este punto, Sepúlveda opina
que no tiene cabida la teoría de la causa en el ám-
bito internacional, pues aún cuando no sea aparente
el motivo de la obligación, debe ser aceptada, en -
tanto aparezca que las naciones así quisieron obli-
garse. Así dice que conviene proscribir la noción
de causa, porque genera confusión". (11)

De los elementos antes mencionados el punto que requie
re de una mayor explicación sería el del objeto del GATT, y -
de él trataremos más tarde.

Sepúlveda considera que el GATT pertenece al equipo de
tratados, que por virtud de un cierto mecanismo, generan efec
tos con respecto a terceros ajenos.

Inspirado dicho tratado en el principio de la nación --
más favorecida, su aplicación se multilateraliza limitando los -
pactos bilaterales.

"Por ello ha sido definido en sus propios documentos co

11 C. SEPULVEDA: op. cit., p.p. 121-124.

mo un instrumento intergubernamental y multilateral, que establece derechos y obligaciones en materia de política comercial". (12)

El GATT era considerado por algunos países en vías de desarrollo como "El Club de los Ricos", ya que no contemplaba las necesidades o los intereses de dichos países en sus 35 artículos y no fue sino hasta el año de 1965, durante la Ronda Kennedy, donde se le agregó al tratado la parte IV, referente a Comercio y Desarrollo (arts. XXXVI, XXXVII y XXXVIII) y es en su art. XXXVI párrafo 3, donde contempla la ayuda a las necesidades de dichos países:

"Art. XXXVI, párrafo 8. Las partes contratantes desarrolladas, no esperan reciprocidad por los compromisos contraídos por ellas, en negociaciones comerciales de reducir o suprimir los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio, de las partes contratantes poco desarrolladas". (13)

El mismo GATT en su anexo I, donde trata las notas y disposiciones suplementarias, nos dice al respecto de la expresión "no esperan reciprocidad", lo siguiente:

12 J.V. WITKER: op. cit., p. 13.

13 SENADO DE LA REPUBLICA. "INFORMACION BASICA SOBRE EL GATT Y EL DESARROLLO INDUSTRIAL Y COMERCIAL DE MEXICO". op. cit., Anexo II, p. 58.

Párrafo 8:

"Se entiende que la expresión "no esperan reciprocidad", significa, de conformidad con los objetivos enunciados en este artículo, que no se deberá esperar que una parte contratante - poco desarrollada aporte, en el curso de negociaciones comerciales, una contribución incompatible con las necesidades de - su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio, teniendo en cuenta la evolución anterior del intercambio comercial". (14)

Teniendo la incorporación de la parte IV al Acuerdo General, el GATT queda con 38 artículos que a la fecha sirven como base para la regulación del comercio internacional.

El GATT fue creado como un acuerdo comercial provisional, mientras entraba en vigor la Carta de La Habana, misma -- que como ya se vio anteriormente, nunca entra en vigor, convirtiéndose así el GATT en un tratado internacional, pero no es una organización especializada de la ONU, ya que el art. 63 de la Carta de las Naciones Unidas nos dice en su punto 1o. que:

Art. 63.1. El Consejo Económico y Social podrá concertar con cualquiera de los organismos especializados de que trata el artículo 57, acuerdos por medio de los cuales se establezcan las condiciones en que dichos organismos habrán de vincularse con la Organización. Tales acuerdos estarán sujetos a la aprobación de la Asamblea General.

14 Ibid., p. 82.

Y como el GATT no establece las condiciones de vinculación con la ONU, no se le considera organismo especializado, - aunque haya sido la ONU quien provocó directamente la creación misma del GATT.

"El GATT, en sus orígenes, fue un acuerdo provisional, hoy formalmente todavía lo es. Esta fórmula permitió instrumentar inmediatamente las concesiones arancelarias, acordadas durante las negociaciones de 1947, en virtud de que para ella no era necesaria la ratificación de sus parlamentos. Sin embargo, la adopción de algunas normas exigía la aprobación de los parlamentos, porque el GATT contiene disposiciones que, sobre ciertos aspectos, no correspondía con la legislación nacional de diversas partes contratantes. Estas, por lo tanto, no las podían aplicar en su totalidad, a menos que sus parlamentos aceptaran modificar la legislación nacional respectiva, para ponerla de acuerdo con el texto del GATT. Las partes contratantes llegaron a un acuerdo sobre un "protocolo de aplicación provisional", de conformidad con el cual cada Estado debe aplicar al GATT, en la medida compatible con su legislación en vigor". (15) A la postre, la nación o parte contratante reformaría su legislación interna y así eliminaría su carácter provisional. "Sin embargo, los intentos por darle un carácter definitivo al Acuerdo General no han prosperado, a pesar de una

15 CARTA DE LAS NACIONES UNIDAS.

resolución adoptada en 1955, que pretendía asegurar la plena - aplicación del Acuerdo General mediante el compromiso de un -- proceso gradual de revisión, por los Estados de normas inter-- nas incompatibles con ese Acuerdo." (16)

El GATT contempla 3 clases de miembros y éstos son:

1.- Las partes contratantes que hasta junio de 1988 son 91, son miembros definitivos, y tienen derecho a una participación plena en las actividades del organismo.

- | | |
|---------------------------|----------------------|
| 1.- Alemania (Rep.Fed.de) | 12.- Brasil |
| 2.- Alto Volta | 13.- Burundi |
| 3.- Argentina | 14.- Camerún |
| 4.- Australia | 15.- Canadá |
| 5.- Austria | 16.- Colombia |
| 6.- Bangladesh | 17.- Congo |
| 7.- Barbados | 18.- Corea, Rep. de |
| 8.- Bélgica | 19.- Costa de Marfil |
| 9.- Belice | 20.- Cuba |
| 10.- Benin | 21.- Chad |
| 11.- Birmania | 22.- Checoslovaquia |

16 SENADO DE LA REPUBLICA. "INFORMACION BASICA SOBRE EL GATT Y EL DESARROLLO INDUSTRIAL Y COMERCIAL DE MEXICO". op. -- cit., p.p. 77-78.

- | | |
|--------------------------------|---------------------------|
| 23.- Chile | 48.- Kuwait |
| 24.- Chipre | 49.- Luxemburgo |
| 25.- Dinamarca | 50.- Madagascar |
| 26.- Egipto | 51.- Malasia |
| 27.- España | 52.- Malawi |
| 28.- Estados Unidos de América | 53.- Maldivas |
| 29.- Filipinas | 54.- Malta |
| 30.- Finlandia | 55.- Mauricio |
| 31.- Francia | 56.- Mauritania |
| 32.- Gabón | 57.- México |
| 33.- Gambia | 58.- Nicaragua |
| 34.- Ghana | 59.- Niger |
| 35.- Grecia | 60.- Nigeria |
| 36.- Guyana | 61.- Noruega |
| 37.- Haití | 62.- Nueva Zelandia |
| 38.- Hungría | 63.- Países Bajos |
| 39.- India | 64.- Pakistán |
| 40.- Indonesia | 65.- Perú |
| 41.- Irlanda | 66.- Polonia |
| 42.- Islandia | 67.- Portugal |
| 43.- Israel | 68.- Reino Unido |
| 44.- Italia | 69.- Rep. Centrafricana |
| 45.- Jamaica | 70.- República Dominicana |
| 46.- Japón | 71.- Rumania |
| 47.- Kenia | 72.- Rwanda |

- | | |
|-------------------|------------------------|
| 73.- Senegal | 83.- Togo |
| 74.- Sierra Leona | 84.- Trinidad y Tobago |
| 75.- Singapur | 85.- Turquía |
| 76.- Sri Lanka | 86.- Uganda |
| 77.- Sudáfrica | 87.- Uruguay |
| 78.- Suecia | 88.- Yugoslavia |
| 79.- Suiza | 89.- Zaire |
| 80.- Surinam | 90.- Zambia |
| 81.- Tailandia | 91.- Zimbabwe |
| 82.- Tanzania | |

2.- Los miembros provisionales limitan su participación a ser observadores ya que no tienen derecho ni a voz ni a voto.

a) Túnez

3.- Países que aplican de facto el Acuerdo General (Ex-colonias de las partes contratantes o de los miembros provisionales):

- | | |
|-----------------------|-----------------------|
| 1.- Angola | 5.- Antigua y Barbada |
| 2.- Argelia | 6.- Bahamas |
| 3.- Bahrein | 7.- Botswana |
| 4.- Brunel-Darussalam | 8.- Cabo Verde |

- | | |
|---------------------------|-----------------------------------|
| 9.- Dominicana | 21.- Emiratos Arabes Unidos |
| 10.- Fidji | 22.- Granada |
| 11.- Guinea-Bissau | 23.- Guinea-Ecuatorial |
| 12.- Islas Salomón | 24.- Kampuchea |
| 13.- Kiribati | 25.- Lesotho |
| 14.- Mali | 26.- Papúa-Nueva Guinea |
| 15.- Mozambique | 27.- Qatar |
| 16.- San Cristóbal Nueves | 28.- San Vicente y las Granadinas |
| 17.- Santa Lucía | 29.- Santo Tomé y Príncipe |
| 18.- Seychelles | 30.- Swazilandia |
| 19.- Tonga | 31.- Tuvalu |
| 20.- Yemen Democrático | |

1.3. OBJETIVOS

En el contenido del mismo Acuerdo, se establecen como objetivos del GATT los siguientes:

"a). Que las relaciones comerciales y económicas de los países signatarios, deben tender al logro de niveles de vida más alto.

b). La consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva.

c). La utilización completa de los recursos mundiales y

d). El acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos". (17)

Continúa en el propio preámbulo del Acuerdo, que para alcanzar dichos objetivos, las partes firmantes realizarán - - acuerdos basados en los siguientes puntos:

"1).- Reciprocidad y mutuas ventajas.

2).- La reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales, esto para que cada vez haya mayor liberación del comercio mundial.

3).- La eliminación del trato discriminatorio en matería de comercio internacional". (18)

Con un mercado internacional abierto, se podrá lograr en pocas palabras el cumplimiento de dichos objetivos, y es -

17 EL GATT. Preámbulo del mismo acuerdo.

18 Ibid.

precisamente lo que pretende impulsar el GATT, estableciendo un marco contractual de carácter internacional, que pueda proporcionar una conducta a seguir, por los países en cuanto a sus transacciones comerciales.

De esta manera pudiéramos decir que dentro del Acuerdo General, vamos a encontrar el marco jurídico, económico y operativo de todas las transacciones comerciales internacionales, o como dice Witker -"El GATT se presenta simultáneamente como un acuerdo internacional, como institución internacional y como tribunal internacional". (19)

1.4. PRINCIPIOS FUNDAMENTALES

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio procura promover el comercio internacional por medio de la eliminación de las restricciones comerciales, la reducción de aranceles aduaneros y la aplicación general de la cláusula de la nación más favorecida, es obligatoria para todos los miembros comunes del acuerdo.

19 WITKER, JORGE. Derecho del Comercio Internacional. Departamento Editorial de la Universidad de Guadalajara; México, 1981. p. 52.

El GATT pretende impulsar el comercio entre países, el establecimiento de un marco contractual, de carácter internacional, que proporcione un "Código de Conducta" para las transacciones comerciales internacionales entre los países.

Para el GATT es fundamental la negociación de concesiones arancelarias entre los países miembros, los que se comprometen a no aumentar los aranceles aduaneros por encima de las tasas negociadas. Dichas tasas negociadas se encuentran consolidadas -con un valor fijo, como tope- en las listas de concesiones que forman parte del Acuerdo General.

El GATT destaca principalmente, los acuerdos recíprocos y a su vez mutuamente ventajosos entre las partes contratantes, más que los obstáculos arancelarios y no arancelarios, a pesar de las ventajas arancelarias "consolidadas" propone -que se generalicen a los demás miembros, por medio de la cláusula de la "nación más favorecida".

Por más de cuarenta años, el GATT ha funcionado como -el cuerpo internacional principal, concerniente a las negociaciones en la reducción de barreras de comercio y con las relaciones de comercio internacional.

El GATT es por tanto, un código y reglas, como un foro donde los países pueden discutir y resolver sus problemas de comercio y así negociar el expandir las oportunidades mundiales de comercio.

Aunque el Acuerdo General es documento extenso y complicado, está basado en unos cuantos principios: que son, según lo señalan los expertos, los siguientes:

- 1).- La no discriminación en el comercio;
- 2).- Protección exclusivamente arancelaria;
- 3).- Procedimiento de consulta;
- 4).- Servir de centro de negociaciones.

1).- Encontramos que este principio va a regirse con la cláusula de la nación más favorecida (Art. 10. del GATT) a través de la cual, se establece que el comercio no debe estar sujeto a ninguna discriminación. Lo que significa que los beneficios obtenidos por cualquier país, de otro país miembro del acuerdo, se extienden a todas las demás partes contratantes a través del principio multilateral de la cláusula, las excepciones a esta cláusula básica están permitidas solamente bajo ciertas y especiales circunstancias que son:

"a) El indicado en los párrafos 2, 3 y 4 del mismo artículo 1,

b) Las disposiciones del Artículo XXIV, relacionado con uniones aduaneras y zonas libres de comercio.

c) Lo establecido en el Art. XXXV, que permite la no aplicación del acuerdo entre dos partes contratantes, si ambas partes no han entablado negociaciones arancelarias entre ellas y si una de las dos no consiente dicha aplicación en el momento en que una de ellas llegue a ser parte contratante.

d) Lo dispuesto en el Art. XIV que establece expresamente las excepciones de la regla de no discriminación.

e) El Art. XXV, párrafo 5. Donde se otorga la posibilidad de excluir a una parte contratante de alguna de las obligaciones impuestas por el Acuerdo General (esto es lo que se llama Waiver).

f) El artículo VI, relacionado con los derechos anti-dumping y derechos compensatorios.

g) Lo estatuido en el Art. XIX, relacionado con medidas de urgencia sobre la importación de productos en casos particulares.

h) Lo dispuesto en el artículo XXIII que se refiere a la protección de las concesiones y de las ventajas otorgadas por el Acuerdo General". (20)

20 MALPICA DE LA MADRID: op. cit., p.p. 16-17.

2).- Que la protección a la industria nacional se le otorgue, únicamente a través de los aranceles aduaneros, llamados también impuestos a la importación, que permiten a la industria nacional protegerse exclusivamente por medio de ellos, sin recurrir a otro tipo de protección como pueden ser: restricciones cuantitativas (sistema de cuotas); las prácticas sobre dumping, que consiste en la venta al exterior de productos a precios más bajos que al costo real de producción, o el subsidio a las exportaciones. La finalidad u objeto de este principio, es el alcance en la medida de lo posible a la clara protección y competencia.

3).- Los procedimientos de consulta que sería el tercer principio es como dice Malpica de la Madrid; "Está orientado a evitar perjuicios a los intereses comerciales de las partes contratantes. Da a las partes contratantes, sean países grandes o pequeños, la opción de buscar una solución justa cuando estimen que sus derechos se vean amenazados por las otras partes contratantes". (21)

Así, países miembros deben consultarse los unos a los otros en materia de tratos comerciales. Dichas consultas van a ayudar a aclarar las dificultades y a encontrar soluciones más justas a los problemas.

21 Ibid., p. 17.

4).- Como cuarto y último principio, tenemos que el -
 Acuerdo General va a servir como un centro de negociación, -
 proporcionando "un marco dentro del cual los países pueden -
 entablar negociaciones o rondas llamadas Negociaciones Comer-
 ciales Multilaterales, para la reducción de aranceles y - -
 otras barreras al comercio". (22)

Por lo tanto, tenemos que ver que desde 1947 hasta --
 1979 se han celebrado siete rondas, que son:

- La I en Ginebra, (Suiza) en 1947;
- La II en Annecy, (Francia) en 1949;
- La III en Terquay, (Reino Unido) en 1951;
- La IV en Ginebra, (Suiza) en 1956;
- La V en Ginebra, (Suiza) en 1960-1961, Ronda Dillon;
- La VI en EUA, 1964-1967, Ronda Kennedy;
- La VII en Tokio, (Japón) 1973-1979, Ronda Tokio;
- La VIII en Punta del Este, (Uruguay)

"En las cuatro primeras rondas, las negociaciones aran-
 celarias se hicieron bilateralmente, y al terminar, se in- --
 cluían en el Acuerdo General; a partir de la Ronda Dillon, el
 Procedimiento se convirtió en multilateral, proponiéndose - -

(22) Ibid.

reducciones que se generalizaban o líneas arancelarias de -- productos terminados.

En 1964, ante las fuertes presiones de los países en -- vía de desarrollo y la necesidad de tener un foro para plan-- tear y resolver sus problemas de un trato más equitativo y -- equilibrado en su comercio, se comenzó la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (United Na-- tions Conference of Trade and Development, (UNCDAD), donde -- participaron 100 países. La Conferencia recomendó a la Asam-- blea y esta proposición fue aprobada el 30 de diciembre de -- 1964". (23)

El resultado de dicha conferencia fue todo un éxito, -- ya que para 1965 durante la Ronda Kennedy, se añade al Acuer-- do General un nuevo capítulo -la parte IV consistente en los artículos XXXVI, XXXVII y XXXVIII, relativos a cuestiones de comercio y desarrollo, en la que se encomienda concretamente a los países desarrollados, que ayuden a los países en desa-- rrollo y que"... recogen en esencia los siguientes puntos, a la sazón ampliamente debatidos y aprobados en la UNCTAD me-- ses antes:

"a) reconocimiento a los Sistemas Generales de Pefe-- rencia, basados en principios no recíprocos en favor de los paí

23 Ibid., p.p. 17-18.

ses en vías de desarrollo. -excepción fundamental a la cláusula de la nación más favorecida del Art. 10. de la carta del - GATT y

b) Aceptación de permitir la agrupación u organización de países productores de materias primas o básicos, a fin de controlar las ofertas y precios de dichos bienes, tan sensibles para las economías en proceso de desarrollo". (24)

Cabe recordar, que aproximadamente dos tercios de los países miembros del GATT son países en desarrollo. La promoción de los intereses comerciales de los países en desarrollo fue uno de los objetivos esenciales de la Ronda Tokio, donde se obtuvieron tres acuerdos:

"1) Reducción del nivel general arancelario entre 30 y 35 por ciento en productos agrícolas e industriales.

2) La elaboración de una serie de acuerdos, (códigos de conducta), relacionados a la interpretación y aplicación - de algunos artículos del GATT tales como:

- a) Subsidios y Derechos compensatorios;
- b) Valoración aduanera;

24 J.V. WITKER: op. cit., p. 6.

- c) Compras del sector público;
- d) Obstáculos técnicos al comercio;
- e) Licencias de importación;
- f) Antidumping.

3) Elaboración de un adecuado sistema multilateral de Salvaguardias". (25)

Cabe recordar, que varias disposiciones del Acuerdo General han permitido durante muchos años a estos países, aplicar con flexibilidad algunas reglas del GATT, para así tener un intercambio comercial más justo y equitativo.

1.5 ORGANIZACION ADMINISTRATIVA

El órgano superior del GATT, por su carácter provisional, no es un mecanismo institucional permanente, sino que corresponde al período de Sesiones de las Partes Contratantes - ya que "desde sus orígenes, el GATT es un tratado entre los países firmantes y no una organización internacional, y en -- tal virtud, sus miembros no tienen la categoría de "Estados - Signatarios", como sucede en la Organización de las Naciones Unidas, sino que son consideradas Partes Contratantes del - -

Acuerdo General, manteniendo su estatus formal de carácter -- provisional". (26)

Así, dicho período por lo general se efectúa una vez - al año. Ahí, las decisiones se toman por consenso, esto es, por consentimiento de las Partes Contratantes, y generalmente no por votación, en las raras ocasiones en que se procede a - votación, cada Parte Contratante país miembro, tiene un voto. En esta votación de decisiones suele bastar la mayoría simple.

Se necesita una mayoría de dos tercios de los votos -- emitidos, que comprenda más de la mitad de los países miembros para la concesión de exenciones, mejor conocidos como -- waivers, y que son autorizaciones otorgadas en casos particulares, y que para dejar de cumplir determinadas obligaciones impuestas por el Acuerdo General, "...como las Modificaciones al Acuerdo, el acceso de nuevas partes contratantes, la forma ción de zonas libres de comercio y uniones aduaneras y la revisión del articulado del Acuerdo, excepto la parte correspondiente a la cláusula de la nación más favorecida, que requiere unanimidad". ... (27)

26 SENADO DE LA REPUBLICA. "INFORMACION BASICA SOBRE EL GATT Y EL DESARROLLO INDUSTRIAL Y COMERCIAL DE MEXICO". op. -- cit., p. 29.

27 Ibid., p. 30.

Cabe mencionar, que cuando los miembros actúan así colectivamente, se designan en los documentos del GATT con la denominación PARTES CONTRATANTES, en mayúsculas.

Teniendo lo anterior, no existe un documento oficial que exprese la estructura organizativa del Acuerdo; sin embargo, a través de algunos documentos que han analizado la organización del GATT, se puede determinar que la administración del Acuerdo se aplica en función de los siguientes cargos:

- a) Presidente de las Partes Contratantes
- b) Vicepresidente de las Partes Contratantes
- c) Presidente del Consejo de Representantes
- d) Presidente del Comité de Comercio y Desarrollo
- e) Director General
- f) Directores Generales Adjuntos

El Consejo de Representantes es creado por las Partes Contratantes y tiene las facultades de revisión de la estructura de las mismas, hacer propuestas al respecto, revisar el trabajo de los Comités, grupos de trabajo y ocuparse de los asuntos de trámite y de los de carácter urgente entre los períodos de sesiones de las Partes Contratantes.

Este Consejo, se reúne unas nueve veces al año y "bajo la jurisdicción del Consejo de Representantes están los siguientes comités: Comité sobre Restricciones de Balanza de Pagos y el Comité sobre Presupuesto, Finanzas y Administración, participando únicamente los países miembros del GATT. Además de estos dos comités, operan las siguientes: De prácticas Antidumping de Países Participantes para Administrar el Protocolo de Negociaciones entre países en desarrollo; el de Textiles, el Ejecutivo del Acuerdo relativo a determinados productos lácteos y el de Administración del Protocolo, relativo a las Materias Grasas de la Leche. En estos Comités participan todos los países que hayan firmado dichos acuerdos. Sean o no miembros del GATT". (28)

Existe también y al mismo nivel que el Consejo de Representaciones, el Comité de Comercio y Desarrollo, que cuenta con las facultades para el análisis en cuestiones relativas a las restricciones que aplican los países desarrollados a sus productos de interés a los países en desarrollo; preferencias comerciales a países en desarrollo; aplicación de la parte IV del Acuerdo General, evolución del comercio de productos primarios, etc.

28 MALPICA DE LA MADRID: op. cit., p. 19.

Dichos resultados son examinados en el período de sesiones de las partes contratantes.

Por otro lado tenemos los Comités de Negociaciones Comerciales, que no son parte integrante de la organización regular del GATT y tienen una vida provisional ya que fueron -- "creados en 1973, para responder a la necesidad que tenía -- cierto número de miembros, de realizar amplias negociaciones comerciales multilaterales". (29) Asimismo en 1976 este Comité de Negociaciones Comerciales estableció un nuevo grupo de negociación, cuya misión es: "Negociar mejoras del margo internacional en que se desarrolla el comercio mundial, en especial, con respecto al comercio entre países desarrollados y - en desarrollo, y al trato diferenciado y más favorable a aplicar en ese comercio". (30)

Existen también tres tipos de grupos que son: los de - trabajo, los grupos de conciliación y los grupos de consulta.

Los primeros también llamados Comités Especiales, tratan los asuntos corrientes, como las solicitudes de adhesión al GATT, el examen de los acuerdos concluidos por los países

29 Ibid.

30 Ibid.

miembros, con objeto de comprobar su conformidad con las disposiciones del Acuerdo General, o el estudio previo de asuntos sobre los que los países miembros desean adoptar una decisión conjunta.

El segundo grupo lo forman los grupos de conciliación, que se encargarán de resolver las diferencias que surgen entre los países miembros; ya que tanto los países grandes o los pequeños pueden acudir al GATT, para buscar una solución justa cuando estimen que otras partes contratantes anulan o ponen en peligro los derechos que como país participante le confiere el Acuerdo General.

Los Grupos Consultivos son:

"A.- Grupo Consultivo de los Dieciocho: Integrado por varios altos funcionarios del Gobierno representativos del GATT, que participan en el diseño de la política comercial de sus respectivos países.

Fue creado en 1975, para ayudar a los miembros a cumplir mejor algunas de sus tareas, tiene además la coordinación entre el GATT y el Fondo Monetario Internacional, se reúne aproximadamente 3 veces al año.

B.- Grupo Internacional Consultivo de la Carne, tiene por función celebrar consultas intergubernamentales, elaborar estudios y dar información sobre la oferta y la demanda del ganado bovino y de la carne.

C.- Grupo Consultivo Mixto del Centro de Comercio Internacional. UNCTAD/GATT. Constituido en 1964, a petición de los países en desarrollo, para ayudarles a fomentar sus exportaciones; desde 1968 es administrado por la UNCTAD y por el GATT". (31)

Adicionalmente a estos tres grupos, yo incluiría un cuarto grupo que sería el Grupo Consultivo de Productos Lácteos. Este Grupo fue constituido durante la Ronda Tokio.

Por otro lado en los últimos años, los países integrantes del Acuerdo General han recurrido crecientemente a "Grupos Especiales de Expertos Independientes" (Panels). Dichos expertos son utilizados en función de su imparcialidad y conocimiento en la materia y por esta razón, se eligen, a título personal, entre nacionales de países que no estén directamente interesados en el litigio que se examina. Se convoca el Panel para la resolución de las controversias planteadas en--

31 Ibid., p. 20.

tre los países miembros del Acuerdo General, sin la necesidad de recurrir a algún juicio de carácter legal. No es probable que pueda efectuarse un juicio de tipo legal entre dos o más estados miembros, debido al carácter del mismo Acuerdo General, ya que como nos dice el Dr. Witker: "EL GATT, como organización, carece de atribuciones para obligar a un país miembro al cumplimiento de las normas contenidas en su texto". -- (32)

Por último, el GATT cuenta con un Director General, antes Secretario Ejecutivo, y personal técnico y administrativo que comprende alrededor de 300 funcionarios.

Recordemos que el GATT sí constituye un organismo internacional, a pesar de su carácter de acuerdo multilateral, y que ha superado la mayoría de sus debilidades iniciales -- pues si fue "ideado para desempeñar un papel subordinado y -- provisional, terminó regulando en forma permanente el 80% del comercio internacional". (33) Los Comités y grupos de trabajo formados fortalecen la estructura del GATT.

32 J.V. WITKER: op. cit., p. 14.

33 Ibid., p. 13.

CAPITULO II

IMPORTANCIA DEL ARTICULO III DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT)

2.1. TEXTO DEL ARTICULO III.

Trato nacional en materia de tributación y de reglamen
tación interiores.

1.- Las partes contratantes reconocen que los impues--
tos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamen--
tos y prescripciones que afecten a la venta, la oferta para -
la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso
de productos en el mercado interior y las reglamentaciones --
cuantitativas interiores que prescriban la mezcla, la trans--
formación o el uso de ciertos productos, en cantidades o pro--
porciones determinadas, no deberían aplicarse a los productos
importados o nacionales de manera que se proteja la produc--
ción nacional.

2.- Los productos del territorio de toda parte contra--
tante importados en el de cualquier otra parte contratante no
estarán sujetos, directa ni indirectamente, a impuestos u - -
otras cargas interiores, de cualquier clase que sean, superior
es a los aplicados, directa o indirectamente, a los produc--
tos nacionales similares. Además, ninguna parte contratante
aplicará, de cualquier otro modo, impuestos u otras cargas inte
riores a los productos importados o nacionales, en forma --

contraria a los principios enunciados en el párrafo 1.

3.- En lo que concierne a todo impuesto interior vigente, que sea incompatible con las disposiciones del párrafo 2, pero que esté expresamente autorizado por el acuerdo comercial en vigor del 10 de abril de 1947 y en el que se consolidaba el derecho de importación sobre el producto gravado, la parte contratante que aplique el impuesto, podrá diferir, en lo que se refiere a dicho impuesto, la aplicación de las disposiciones del párrafo 2, hasta que pueda obtener la exención de los compromisos contraídos en virtud de dicho acuerdo comercial y recobrar así la facultad de aumentar ese derecho en la medida necesaria para compensar la supresión de la protección obtenida con dicho impuesto.

4.- Los productos del territorio de toda parte contratante importados de otra parte contratante, no deberán recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional, en lo concerniente a cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de estos productos en el mercado interior. Las disposiciones de este párrafo, no impedirán la aplicación de tarifas diferentes en los transportes interiores, basadas exclusi

vamente en la utilización económica de los medios de transporte y no en el origen del producto.

5.- Ninguna parte contratante establecerá, ni mantendrá una reglamentación cuantitativa interior sobre la mezcla, la transformación o el uso, en cantidades o proporciones determinadas, de ciertos productos que requiera, directa o indirectamente, que una cantidad o proporción determinada, de un producto objeto de dicha reglamentación, provenga de fuentes nacionales de producción. Además, ninguna parte contratante aplicará, de cualquier otro modo, reglamentaciones cuantitativas interiores, en forma incompatible con los principios enunciados en el párrafo 1.

6.- Las disposiciones del párrafo 5, no se aplicarán a ninguna reglamentación cuantitativa interior vigente, en el territorio de cualquier parte contratante el 10. de Julio de 1939, el 10 de Abril de 1947 o el 24 de Marzo de 1948, a opción de dicha parte contratante, y a condición de que toda reglamentación de esa índole, incompatible con las disposiciones del párrafo 5, no sea modificada en detrimento de las importaciones y de que sea considerada como un derecho de aduana - a los efectos de negociación.

7.- No se aplicará reglamentación cuantitativa interior alguna sobre la mezcla, la transformación o el uso de productos en cantidades o proporciones determinadas, de manera que se repartan estas cantidades o proporciones entre las fuentes exteriores de abastecimiento.

8.- a) Las disposiciones de este artículo no se aplicarán a las leyes, reglamentos y prescripciones que rijan la adquisición, por organismos gubernamentales, de productos comprados para cubrir las necesidades de los poderes públicos y no para su reventa comercial, ni para servir a la producción de mercancías destinadas a la venta comercial.

b) Las disposiciones de este artículo no impedirán la concesión de subvenciones, exclusivamente a los productores nacionales, incluidas las subvenciones procedentes de la recaudación de impuestos, o cargas interiores aplicados de conformidad con las disposiciones de este artículo y las subvenciones en forma de compra, de productos nacionales por los poderes públicos o por su cuenta.

9.- Las partes contratantes reconocen, que el control de los precios interiores por la fijación de niveles máximos, aunque se ajuste a las demás disposiciones de este artículo -

puede tener efectos perjudiciales en los intereses de las partes contratantes que suministren productos importados. Por consiguiente, las partes contratantes que apliquen tales medidas, tendrán en cuenta los intereses de las partes contratantes exportadoras, con el fin de evitar, en la medida de lo posible, dichos efectos perjudiciales.

10.- Las disposiciones de este artículo no impedirán a toda parte contratante, establecer o mantener una reglamentación cuantitativa interior, sobre las películas cinematográficas impresionadas, de conformidad con las prescripciones -- del artículo IV.

2.2. SUS ANTECEDENTES

A partir del año de 1948, el GATT ha funcionado como el principal organismo internacional encargado de negociar la reducción de los obstáculos entorpecedores del comercio y otras medidas que perturban la competencia, y de velar por las relaciones comerciales internacionales.

México comienza a formar parte activa del GATT, a partir del año de 1986, cuando el acuerdo general ya tenía varios años de estar operando, motivo por el cual, ya existen antecedentes o casos prácticos de resolución de controversias,

de los países miembros, que son convenientes para analizar y comprender el funcionamiento del GATT y específicamente, del artículo III del mismo, que es el que nos ocupa.

Así pues, para la formación final de la estructura -- del acuerdo general, existieron una carta y tres propuestas, que son el fundamento del articulado actual, estos son los siguientes:

| <u>NOMBRE</u> | <u>ARTICULO CORRESPONDIENTE AL III ACTUAL DEL GATT</u> |
|------------------------------|--|
| a) Carta de La Habana | Artículo 18 |
| b) Propuesta de los E.E.U.U. | Artículo 9 |
| c) Propuesta de Nueva York | Artículo 15 |
| d) Propuesta de Ginebra | Artículo 18 |

Antes de quedar concebido el articulado del actual -- Acuerdo General, se crea un Protocolo Modificante, dentro del cual el artículo XXVI es el concordante con el actual artículo III del GATT; este citado artículo XXVI, fue reformado en el año de 1948, para adecuarlo con el artículo 18, correspondiente a la Carta de La Habana. Sobre esto, existe una anotación interpretativa, con respecto al párrafo 1 del artículo -- I, que a la letra dice: "Las obligaciones incorporadas en el párrafo 1, del artículo I, con referencia a los párrafos 2 y

4 del artículo II, así como las incorporadas en el párrafo 2B del artículo II, con referencia al artículo VI serán consideradas como pertenecientes a la parte II, para los propósitos del Protocolo de Aplicación Provisional.

El cambio principal del artículo de Ginebra fue, el de dar disposiciones para la eliminación sin reserva de los impuestos, que protegían directamente a los productos competidores o sustituíbles en los casos en que no había una producción doméstica substancial de un producto similar.

El nuevo modelo del artículo establece, en forma más clara que el texto de Ginebra, la intención de que los impuestos internos sobre los productos, no deben utilizarse como medio de protección." (34)

Se aclara también, que los impuestos internos sobre productos importados, pueden aumentarse si el impuesto sobre productos domésticos también fue aumentado; el requerimiento era, que el impuesto debería ser el mismo para los productos importados que para los productos domésticos, exactamente como está estipulado dentro del artículo III del GATT, vigente hasta ahora.

34 Publicación Oficial de La Habana, p. 61.

Dentro de la Publicación Oficial de La Habana, se - -
asienta que el Sub-comité fue de la opinión, que de acuerdo a
la redacción del artículo, se permitiría el uso de reglamen--
tos internos necesarios para hacer cumplir las leyes.

2.2.1. Antecedente Brasileño acerca de la Limitación -
de Operación del Artículo III, conforme al pro-
tocolo de Aplicación Provisional.

Por mayoría de los miembros de la fracción laboral, --
acerca de los impuestos internos dentro de Brasil, tomó el --
criterio siguiente: "De que el Protocolo de Aplicación Provi-
sional limitaba la operación del artículo III solamente en el
sentido de que permitía la retención de una diferencia absolu-
ta, en el nivel de impuestos aplicados a los productos domés-
ticos e importados, requerida por la legislación existente, y
de que ningún cambio subsecuente en la legislación, debería -
tener el efecto de aumentar el márgen absoluto de diferencia.

En el caso de aplicabilidad de este artículo sobre pro-
ductos importados, la parte laboral brasileña acordó, que no
importaba que las importaciones de otras partes contratantes
fueran pequeñas o grandes para poder aplicar lo dispuesto en
el artículo III del GATT. Para probar el daño en caso de vio-

lación a este artículo, se acordó que de no existir producción doméstica del producto similar importado, no era necesario demostrar el daño a otras partes contratantes, y se adoptó el criterio de que se demostrara o no el daño, los impuestos sobre productos importados suplementales a los aplicados a productos domésticos similares, estaban prohibidos por el artículo III, y que las disposiciones de este artículo tenían por objeto evitar el daño y no sólo proporcionar un medio para rectificar.

Algunos representantes señalaron, que los efectos adversos podrían medirse no sólo por los efectos directos en el volumen de importación en el país que mantiene la medida, sino que también podían manifestarse por otras consecuencias -- distorsionantes al comercio, incluyendo la posible supresión del crecimiento del comercio.

2.2.2. Aplicabilidad del Artículo III a ciertos tipos de Impuestos y Gravámenes:

En sus diversas rondas y acuerdos el GATT ha hecho una división de los impuestos y gravámenes clasificados de la siguiente manera:

- a) Impuestos recaudados en las aduanas.
- b) Gravámenes internos impuestos por los Gobiernos.
- c) Gravámenes por transferencia.
- d) Impuesto general para propósitos de ingresos (caso especial).
- e) Impuestos sobre ingresos.
- f) Ajuste de impuestos fronterizos.
- g) Caso especial de gravámenes impuestos por Bélgica - sobre artículos que se originan en un país cuyo sistema de concesiones a la familia (asignaciones familiares) no llenaron los requerimientos específicos.
- h) Bonificación de impuestos para el desarrollo de empleo de los Estados Unidos.
- i) Depósitos en garantía.
- j) Impuestos sobre ventas e impuestos específicos de las Filipinas.
- k) Impuestos Mercantiles e Impuestos sobre Consumos en Tailandia.
- l) Impuestos internos franceses sobre automóviles.

El analizar el contenido así como cada uno de los antecedentes antes mencionados, además de innecesario para los propósitos de esta Tesis, abarcaría un sinnúmero de trabajos y propuestas, motivo por el cual se revisarán los casos que se consideran estar más relacionados con este trabajo y apegados a la economía de nuestro país que es lo que en realidad -

nos interesa.

a y b) Gravámenes interimpuestos recaudados en las -
aduanas.

Existe una anotación interpretativa con respecto al artículo III, que nos dice que por el sólo hecho de que un gravamen interno sea recaudado o ejecutado en el caso del producto importado en el tiempo o lugar de importación, no evita -- que éste sea "un impuesto interno u otro gravamen interno"; -- teniendo por consecuencia lógica el estar sujeto a lo dispuesto por el artículo III.

En el período de deliberaciones de la Conferencia de - La Habana, se examinaron algunos gravámenes impuestos por Chile, Líbano y Siria:

Después de una pertinente aclaración, respecto a que -- no se está intentando dar una definición general de lo que -- son los impuestos internos, el Sub-comité consideró: "que los gravámenes particulares mencionados, son derechos de importación y no impuestos internos, porque de acuerdo con la información suplementada por los países en cuestión, son recaudados al tiempo de, y como una condición para la entrada de los artículos al país de importación, y se aplican exclusivamente a los productos importados sin estar relacionados en ninguna

forma con gravámenes similares recaudados internamente en productos domésticos semejantes. El hecho de que estos gravámenes sean descritos como impuestos internos en las leyes del país de importación, no tendría en sí el efecto de darles el estado legal de impuestos internos conforme a la Carta". (35)

c) Gravámenes por transferencia:

A este respecto, el Sub-comité consideró que los gravámenes impuestos en relación con la transferencia internacional de pagos por importaciones o exportaciones, particularmente los gravámenes impuestos por los países que emplean prácticas con múltiples monedas, tal es el caso de la gran mayoría de los países pertenecientes a la Comunidad Económica Europea (C.E.E.), que además de operar con sus propias divisas, utilizan también la de los otros países miembros y el mismo dólar, y que tales gravámenes son impuestos no inconsistentemente -- con los artículos del convenio del Fondo Monetario Internacional (F.M.I.), porque no estarían protegidos por el artículo - III. Por otra parte, en el caso improbable de una práctica con moneda múltiple, que adquiere la condición de un impuesto o gravamen interno, digamos, como un impuesto sobre consumos

35 Ibid., p. 62.

o ventas sobre un producto importado no aplicado en un producto doméstico similar, esta práctica podría ser excluida del artículo III. La cuestión principal a determinar es si el impuesto aplicado en un impuesto o gravamen interno sobre productos importados dentro de la intención del párrafo II del artículo III.

d) Impuestos sobre ingresos:

"Ni los impuestos sobre ingresos ni los derechos de aduana sobre importaciones están dentro del ámbito del artículo III, que se ocupa únicamente de los impuestos internos sobre mercancías". (36)

Dentro de un trabajo preparatorio, se destaca que las exenciones a los impuestos sobre ingresos no están cubiertas en el artículo III, ya que el lenguaje se refiere explícitamente a impuestos internos aplicados sobre productos.

e) Ajustes a los Impuestos Fronterizos:

Con fecha 2 de diciembre de 1970, la parte laboral rinde un informe en el cual señala que hubo convergencia de opiniones dentro del partido laboral sobre los ajustes a los im-

36 Ibid., p. 63.

puestos laborales, a efecto de que los impuestos directamente gravados en los productos, eran elegibles para el ajuste de impuestos. Ejemplos de tales impuestos incluían derechos de aduana sobre consumos o ventas, impuestos en cascada, así como el impuesto sobre valor agregado (I.V.A.). Se convino en que el IVA, a pesar de su construcción técnica (recaudación fraccionaria), era equivalente en este respecto a un impuesto gravado directamente, un impuesto por reventa o ventas.

Hubo también una divergencia de opiniones acerca de -- los ajustes al impuesto fronterizo con respecto a la elegibilidad para el ajuste de los impuestos ocultos, es decir, impuestos al consumo sobre equipo de capital, materiales auxiliares y servicios utilizados en la transportación y producción de otros artículos gravables. Los impuestos sobre publicidad, energía, maquinaria y transporte, se encontraban entre los impuestos más importantes que podían estar implicados.

En cuanto a los ajustes de impuestos, sobre productos de interés para los países desarrollados, consideraron que debería hacerse una diferenciación entre los gravámenes inter-nos de una aplicación general y selectiva y de los impuestos específicos, ya que muchos de los impuestos sobre ingresos --

gravados tales como los impuestos sobre ingresos brutos acumulativos y el impuesto al valor agregado, afectaban a todos los productos y, en su opinión, no estaban cubiertos por las medidas fiscales aplicadas específicamente a aquellos productos en bruto o en forma procesada totalmente o producidas principalmente en los territorios de las partes contratantes en desarrollo. Los representantes de los países en desarrollo, en el proceso de cambio al IVA, reemplazan los impuestos selectivos sobre consumos o ventas por impuestos generales al consumo y por los que se consideró que las disposiciones del artículo XXXVII: 1 (c) del GATT le eran aplicables.

Los contratantes se comprometieron, a dar parte a las demás partes contratantes por medio de Notificaciones, en las que reportarán cualquier cambio de importancia en la legislación del ajuste a los impuestos y en las prácticas que impliquen al comercio internacional, y mantendrán actualizada periódicamente, la información contenida en el documento consolidado en las prácticas de las partes contratantes sobre los ajustes a los impuestos, redactados en el curso de las actividades del partido laboral.

f) Depósitos de garantía:

Teniendo como antecedente las medidas de decomisación,

adoptadas por la Comunidad Económica Europea (C.E.E.) por lo que respecta a la leche descremada en polvo, si se encontraba dentro de ciertos supuestos violatorios para ellos, el jurado fue de la opinión que el depósito de garantía no era de carácter fiscal y consideró que el depósito de garantía, incluyendo cualquier costo asociado, era solamente un mecanismo de -- ejecución de la Ley, para el requerimiento de compra y, como tal debería ser examinado con la obligación de compra.

Con fecha 26 de mayo de 1983, el jurado reportó, sujeto a un arreglo, sobre "Estados Unidos-Importaciones de ciertas piezas de resortes automotrices", señalando que los Estados Unidos sostuvieron como una cuestión para interpretación del GATT, que el artículo III: 2 no se aplicaría a los requerimientos de fianza temporal impuestos como una condición de importación. Canadá asumió la opinión de que el requerimiento de fianza temporal... se aplicaba a las importaciones pero no se aplicaba a productos domésticos similares y por ello -- era inconsistente con los requerimientos del artículo III: 1 y 2. El jurado decidió aplicar el artículo XX(d) y consideró -- que un examen de la acción de los Estados Unidos a la luz de otras disposiciones del GATT a que se hace referencia, artículo III: 1 y 2, no son necesarias.

g) Impuestos internos franceses sobre automóviles:

Durante el transcurso del mes de Septiembre de 1956, - Estados Unidos sometió la siguiente queja: "La Cámara de Dipu- tados Francesa, como parte del proyecto de Ley del Fondo de - Solidaridad Nacional, recientemente autorizó la imposición de un impuesto anual de 100,000 francos sobre automóviles y ca-- mionetas con un promedio de fuerza para propósitos fiscales - de más de 16 caballos de fuerza. Este impuesto se aplica a - los automóviles registrados en Francia después del 1o. de Ene- ro de 1950. Considerando que la producción de automóviles -- francesa de más de 16 caballos de fuerza, fiscalmente es in-- significante, el impuesto corresponde casi exclusivamente a - los automóviles importados, y en particular a los fabricantes en Estados Unidos. Los Estados Unidos consideraron que la -- carga particular del impuesto sobre los automóviles produci-- dos por ellos en comparación por el que grava a los automóvi- les franceses es contraria a los principios establecidos en - el primer párrafo del artículo III del Acuerdo General, que - se convierte en una obligación por la segunda cláusula del pá- rrafo segundo.

Después de haber analizado brevemente los antecedentes mencionados, se puede notar la manera en que el GATT por me-- dio de su articulado y órganos diversos, trata de llevar al -

comercio internacional hacia un equilibrio de fuerzas comerciales, que si bien no llegan a la perfección sí se insertan dentro de un marco más justo para llevar a cabo todo tipo de transacciones comerciales. Se tomaron en cuenta antecedentes provenientes desde la época de los 50's hasta otro -- más reciente que data del año de 1983, y en todos los casos se observa un patrón común, que es el de tratar de que el Comercio Internacional beneficie a todos los que toman parte de él y no sólo a los más poderosos.

Se analizó esta serie de antecedentes o casos prácticos, con el objeto de tener una visión más amplia de lo que es y para lo que es el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), y de esta manera comprender mejor el análisis y aplicación del artículo III que es el punto a continuar.

2.3. SU APLICABILIDAD E INTERPRETACION

Al comienzo de este capítulo se transcribió de manera textual el artículo III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, motivo por el cual se va a analizar su interpretación y aplicación haciendo mención sólo al número del párrafo, en ocasiones, cuando sea necesario, se transcri-

birá alguna frase que se considere indispensable.

En forma de introducción, cabe mencionar que el espíritu de este artículo III del GATT, básicamente es el no discriminar a la mercancía de importación proveniente del extranjero, ya que de acuerdo a la filosofía del propio Acuerdo General, todos los productos ya sean nacionales o extranjeros son jurídicamente iguales. Existe una premisa dentro del mismo artículo del GATT que dice: "Al entrar por la aduana un producto extranjero de una manera lícita, el producto en cues-tión, se considera automáticamente y de inmediato como nacio-nal".

Por lo que se refiere al impuesto ad-valorem, el producto cuando va a ser exportado de un país a otro lo paga en su lugar de origen, motivo por el cual el producto de importación no tiene ventaja, en este aspecto, sobre el producto nacional que también paga el citado impuesto en su propio país.

Es pertinente recordar, que el artículo III, forma parte de lo que se considera la parte 2a. del Acuerdo General, - dentro de la cual se toma en cuenta que el cumplimiento de -- los artículos incluidos en esta parte (III a XXIII), es obli-

gatoria siempre y cuando no entre en conflicto con Leyes mandatorias anteriores o vigentes del país en cuestión.

2.3.1 Párrafo 1° del artículo III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Dentro de este primer párrafo se está abarcando de una manera muy amplia a la importación de cualquier manera lícita de productos provenientes del extranjero, además de comprometer a las partes contratantes que formen parte del Acuerdo General, por lo que respecta a todo tipo de impuestos y las leyes que rigen a estos mismos, definiéndose también de alguna manera, una cantidad determinada en productos para la importación, comprometiéndose finalmente a todos los miembros, a prohibir los impuestos internos hacia los productos extranjeros -- que tengan como finalidad el proteger a la producción nacional.

Las disposiciones contenidas en este párrafo son de importancia en la medida en que se origine cualquier controversia que tenga que ver con el contenido de la limitación en el uso de los impuestos internos, sino también a la legislación interna y a todo tipo de regulaciones en general, que tengan que ver con la aplicación de los multicitados impuestos internos.

Existe una nota interpretativa respecto de este párrafo, en la cual se aclara que un impuesto gravado tanto en productos importados como en nacionales similares, viene siendo un impuesto interno, aunque haya sido gravado como mercancía importada al momento de la importación. Sin embargo, cuando no hay productos similares involucrados, dicha nota interpretativa no proporciona guía alguna.

Para una mejor comprensión es pertinente ejemplificar el caso de la siguiente manera:

"Si el producto A es importado y el producto B es de origen nacional, y al producto A se le grava un impuesto interno y al producto B se le grava un impuesto menor o ninguno, de hecho las consecuencias serían discriminatorias", en este caso, se nota claramente, el perjuicio en el aspecto económico (precio) que sufre el producto A por ser gravado por una tasa mayor y que evidentemente repercutiría en su precio en el mercado, motivo por el cual el producto nacional B estaría en una ventaja evidente en el precio al consumidor final.

Mediante la aplicación del artículo III y de este primer párrafo en especial, el Acuerdo General trata de que no surjan estos mecanismos de deslealtad comercial, y en caso de

que se den por parte de algún país, eliminarlos y prohibirlos por medio de su articulado y demás medios con que se cuenta - en el seno del GATT.

2.3.2. Párrafo 2° del artículo III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)

Este párrafo trata en particular sobre los impuestos - internos, relacionándose íntimamente con el párrafo primero. Mediante el análisis de estos dos primeros párrafos, es posible distinguir entre derechos arancelarios e impuestos internos, cuestión vital de distinción tanto por la nación que grava los impuestos como para aquella que resulta gravada.

Al hablar de impuestos internos, debemos de ser más específicos por lo que se refiere a este párrafo y hablar de impuestos internos discriminatorios. La estructura de este párrafo requiere de atención principalmente hacia las dos fra--ses que conforman el espíritu del mismo. La primera prohíbe los impuestos discriminatorios en productos "similares": los productos importados no deberán de estar sujetos, directa o - indirectamente, a los impuestos internos u otros cargos internos de cualquier clase superior a aquellos aplicados directa o indirectamente a los productos similares nacionales.

Se debe de tomar en cuenta que esta frase no prohíbe al impuesto que se le considere como descaradamente discriminatorio. Un impuesto aplicado únicamente a las importaciones, no se considera fuera de la Ley, si algún otro impuesto interno - (diferente) impone una carga igual o mayor a los productos nacionales similares.

La segunda frase trata de todos los impuestos internos, es decir, maneja el problema de los impuestos internos, que po sean un carácter discriminatorio en el caso de no existir la implicación de productos similares. En esta parte del párrafo, surge una duda en cuanto a la interpretación del mismo, consig tente en si al diferencial entre el impuesto en productos im--portados tiene un límite absoluto, o sólo proporcional. En to dos los países, pero de una manera mucho más acentuada, en los considerados subdesarrollados o en vías de desarrollo, la in--flación ha originado que el nivel del precio de los productos a los consumidores finales, se duplique y reduplique y se vuele va a reduplicar de una manera casi incontrolable desde el año de 1947, y que la interpretación del "diferencial absoluto" --prevenga a estos países de continuar dando el mismo efecto pro tector a los productos nacionales. Para entenderlo mejor, vea mos un ejemplo: un producto que en el año de 1947 costaba 10 - unidades de moneda local y que fue gravado con un 10% en el ca so de ser producto nacional, y en un 20% en caso de ser un pro

ducto importado; incluía en aquel tiempo, un impuesto de una unidad de moneda más en el producto importado que en el nacional. Si en el inter los precios locales se ven incrementados en 10 veces, el precio del producto nacional es ahora de 100 unidades, y entonces un límite en el impuesto diferencial para una unidad, incluiría la preferencia de un impuesto del -- 10% (calculado sobre el precio del producto nacional). Por lo tanto mantener el mismo efecto protector, requería un incremento proporcional y no absoluto en el diferencial.

En vista de que un efecto protector no puede medirse - enseguida, aún teniendo la más amplia información, la única - organización con el poder posible para optar o escoger entre una u otra alternativas, es el GATT.

La discriminación de impuestos internos, entre productos nacionales e importados o "similares" puede no ser justificable, por la razón de que no se ha establecido ningún - efecto de protección. Los impuestos internos que tengan la tendencia a impedir las importaciones potenciales, están tan prohibidos, como los impuestos que tiendan a reducir las importaciones en existencia.

Esta anomalía terminológica puede encontrar solución

cambiando nuestra perspectiva, la clásica terminología para impuestos tiene en mente al contribuyente, no al productor: - un impuesto sobre ingresos será medido por el ingreso del -- contribuyente y es por ello llamado impuesto directo, mien-- tras que un impuesto sobre venta, es juzgado por el valor -- (valor nominal de venta) de un producto y por consiguiente - aplicable solamente indirectamente al contribuyente. Más -- aún parece que la frase "directa o indirectamente" en este - párrafo 2° fue sustituida por "en relación a", a fin de con-- formar del texto inglés al francés, y que no hubo intento al-- guno de sugerir una distinción técnica entre diferentes ti-- pos de impuestos. La posición que el párrafo 2 aplica sólo a impuestos indirectos, es secundada por la afirmación en -- las declaraciones de la conferencia de La Habana, indicando - que el artículo de la Carta de La Habana el cual se convir-- tió en el artículo III del GATT, no es aplicable a impuestos sobre ingresos.

Acerca de la existencia de "un producto directamente competidor, es sustituible", debería de tomarse una deci-- sión para cada caso, según se presentara, y en relación con la situación de los hechos.

2.3.3. Párrafo 3° del artículo III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Dentro de este párrafo, se contempla una aparente exención al artículo III, particularmente en su párrafo 2°, por medio de un acuerdo de fecha 10 de abril de 1947, condicionado dentro de este mismo acuerdo la citada exención a que esté expresamente autorizado -el impuesto en cuestión- por el - - acuerdo de esa fecha. Se da dentro del párrafo, una forma de plazo, al limitar a la parte contratante hasta que pueda obtener la exención de los compromisos contraídos, en virtud de - dicho acuerdo. Dentro del ámbito de aplicación de este párrafo, es conveniente aclarar que si los derechos de aduana sobre algún producto no fueron obligados, el margen de protección facilitado por la tributación de impuestos internos, podría transferirse a los aranceles aduaneros; y aún si fueron obligados, de acuerdo con lo dispuesto por este párrafo, fue posible posponer la transferencia hasta el tiempo en que el - miembro obtuviera una liberación de su obligación en el convenio comercial antes mencionado.

2.3.4. Párrafo 4° del artículo III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Para comprender mejor la frase "tratamiento menos favorable" pasamos a ver un antecedente a manera de ejemplo que sucedió en el año 1955: en el citado año, Australia demandó que un reglamento hawaiano requiriera a las empresas que vendían huevos importados, exhibieran un cartel manifestando: -- "Vendemos huevos del extranjero", violando lo dispuesto por este párrafo ya que es evidente el tratamiento menos favorable dado al producto de importación. Dentro ya del ámbito de aplicación del Acuerdo General, la demanda fue retirada cuando el fallo de un tribunal doméstico, declaró a dicha Ley como inconstitucional y contraria a lo dispuesto por este párrafo.

Los redactores tuvieron la intención de cubrir, no solamente las leyes y reglamentos que directamente rigen las condiciones de venta o de compra, sino también cualquier Ley o reglamento que podría modificar adversamente las condiciones de competencia entre los productos domésticos e importados en el mercado interno.

Por lo que se refiere a la frase "que el concedido a productos similares", la asamblea del organismo dentro de --

una de las reuniones opinó, que esta frase significaba "mas o menos el mismo producto", lo cual fue criticado severamente por varias partes contratantes, ya que dejan a esta parte del párrafo prácticamente en la misma situación, reclamando estas partes contratantes una nueva aclaración al -- respecto aduciendo de forma definitiva que tal definición era demasiado estrecha y aclarando que las decisiones pasadas que se vincularon directamente, por lo establecido en este término, se habían hecho sobre una base de caso, por caso, después de examinar un número de factores relevantes, lo cual se sigue aplicando en la actualidad, por ser el camino más adecuado para la aplicación de una parte de este párrafo que es excesivamente ambigua y que se presta a la confusión.

Dentro de la redacción del párrafo, se refiere a leyes, reglamentos y requerimientos, a lo que un informe adoptado el 17 de Noviembre de 1956 se refiere: "que la cuestión de requerimientos adicionales de marca, tales como una obligación para agregar el nombre del producto, no deben de incluirse dentro del alcance de cualquier recomendación que trate del problema de marcas de origen. Se dio importancia al punto de que los requerimientos que van más allá de la obligación de indicar el origen no serían consistentes con las disposiciones del artículo III, si los mismos requeri--

mientos no se aplicaran a los productos domésticos de -- productos similares". En esta parte, el vocablo requerimiento debe de tener el sentido de: reglas obligatorias que se aplican al pie de la letra. El mero hecho de que las pocas disputas que se han suscitado hasta ahora, ante las partes contratantes, con respecto a la aplicación de este párrafo y que han comprometido únicamente a las leyes y reglamentos, en la opinión del jurado, no justifica una similitud de "requerimientos" con "reglamentos". También se considera que, al juzgar si una medida es contraria a las obligaciones incluidas en este párrafo, no es relevante si se aplica al pie de la letra o solamente en casos aislados. -- Cualquier interpretación que excluyera la acción de caso, -- por caso, anula los propósitos de este párrafo.

Por último, se hace una referencia a "gravámenes por transportación interna" para poner en claro que la frase -- "gravámenes diferenciales por transportación", no se refiere a embarques internacionales". (37)

En virtud de que el presente párrafo, se relaciona -- únicamente a la cuestión del tratamiento diferencial entre --

37 Ibid., p. 64.

los artículos importados y los domésticos, la inclusión - de la última frase en este párrafo no debe de interpretarse como para sancionar el uso de medidas artificiales por transporte, concebidos para desviar el tránsito de un - - puerto a otro.

En el análisis de este párrafo, se trata de aclarar algunos conceptos incluidos en la redacción del mismo, para que a la hora de leerlo se comprenda con mayor facilidad el espíritu que el legislador le quiso dar al mismo.

2.3.5. Párrafo 5° del artículo III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)

De alguna manera dentro de este párrafo se restringe a los reglamentos internos, ya que con esta cláusula, obligarían a una tienda a tener un 80% de mercancía nacional, lo cual a manera de obligación, es prácticamente imposible.

Por lo que se refiere a la redacción del párrafo, en cuanto a la aplicación de "reglamentos mezclados" en tiempos de escasez, fue ampliamente discutida en La Haba-

na. Los puntos principales en el curso de la discusión -- fueron los siguientes:

"A condición de que el reglamento no requiera que el producto a ser mezclado tuviera que ser de origen - doméstico, o a condición de que el reglamento no -- fuera impuesto para propósitos de protección, entonces dicho reglamento no contravendría al artículo".

"En el caso de que los reglamentos impuestos con respecto a las escaseces de materias primas tuvieran - efectos proteccionistas, estaríamos cubiertos por - el artículo 43 (XX correspondiente al GATT).

Además, se proporcionó una aclaración en la siguiente declaración:

"un socio no podría establecer un reglamento mezclado, que protegiera a un producto importado, durante los periodos en que no hubiera escasez, con objeto de que la industria en cuestión fuera existente en el caso de una escasez futura".

"un reglamento, que requiere que un producto esté --

compuesto de dos o más materiales en una proporción específica, en que todos los materiales en cuestión sean producidos domésticamente en cantidades substanciales y en los que no hay requerimientos de que alguna cantidad específica de cualquiera de los materiales sea de origen "doméstico", sería consistente con el artículo III.

Dentro de este párrafo en general, las condiciones de compra no son el tema de discusión, sino más bien la existencia de reglamentos internos cuantitativos relacionados con la mezcla, procesamiento o uso de los productos, (independientemente de que estos productos sean comprados u obtenidos por otros medios), sobre la base de las prestaciones hechas, el panel correspondiente (que no pudo entrar en un examen detallado de los casos individuales en los que los compromisos de compra se referían a porcentajes o cantidades específicas), por lo tanto, no encontró suficientes causas para considerar los compromisos en cuestión a la luz de este párrafo, sino que llegó a la conclusión, de que estos compromisos estaban comprendidos en los requerimientos de compra que según se había fallado eran inconsistentes con el párrafo 4:

En su parte final, el párrafo hace una aclaración y

se refiere dentro de la misma, a lo dispuesto por el párrafo 1º de este artículo, evitando, de esta manera, contradicciones dentro de los párrafos del mismo artículo.

2.3.6. Párrafo 6º del artículo III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Nuevamente dentro de este párrafo se hace una excepción a otro párrafo del mismo y en este caso es hacia el párrafo anterior. Nos da tres convenios de excepción, incompatibles con el párrafo anterior, a escoger según la conveniencia y condicionado esto, de alguna manera, a "que no sea modificada, en detrimento a las importaciones y de que sea considerada como un derecho de aduana, a los efectos de negociación", como el propio párrafo lo señala en su punto final.

Se ha aclarado por parte de las autoridades del GATT, que la interpretación de este párrafo es al pie de la letra, en la inteligencia de que tales cambios serían de carácter menor y no se aplicarían a una concesión ya proporcionada, en un suplemento del Convenio General.

2.3.7. Párrafo 7º del artículo III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

Este párrafo es complementario a lo establecido en el párrafo 5º cubriendo de esta manera, una laguna que hubiera existido con respecto a las fuentes exteriores de -- abastecimiento.

2.3.8. Párrafo 8º del artículo III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Este párrafo es también de excepciones y se subdivide de en los incisos a) y b). Por lo que respecta al inciso a) hace una clara referencia a las compras del sector pú-- blico, acentuan o que dichas compras son para su consumo y de ninguna manera para el comercio o la reventa, evitando con esto, que por medio del Gobierno se pueda subsidiar a los particulares nacionales, contraviniendo de esta forma el espíritu de todo el artículo. Dentro de la ronda To-- kio, se creó lo que llamaron una licitación internacional, consistente en que es vigente esta excepción, siempre y -- cuando el monto de cada operación por separado no sobrepase la cantidad de diez millones de dólares.

El vocablo gubernamental fue elegido con la firme - intención de agrupar a todas las corporaciones del gobier-- no, incluyendo a las autoridades locales.

El término artículo está limitado a los productos, como se sobreentiende en la práctica comercial, y no con la intención de incluir la compra o venta de servicios.

En cuanto a lo que se refiere al inciso b), es un apoyo hacia la producción nacional, subvencionando a los productores, mediante el poder de compra. En el caso específico de estímulos fiscales, este "sacrificio" del gobierno, los beneficia, ya que de acuerdo al espíritu del artículo III se les incluiría dentro de los mismos.

Este inciso fue redactado con la intención de aclarar, que nada dentro del artículo III, podía ser interpretado para sancionar la exención de productos domésticos de los impuestos internos gravados, en productos importados similares o el perdón de tales impuestos. Al mismo tiempo, el Sub-comité manifestó el criterio de que cada contenido en este inciso o en alguna otra fracción del artículo III podía rechazar arbitrariamente las disposiciones del artículo XVI del propio GATT.

2.3.9. Párrafo 9° del artículo III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)

Cabe aclarar que lo dispuesto por este párrafo, es

una prevención y de ninguna manera una autorización; se le ha llegado a considerar como "un buen deseo" para tomarlo en cuenta, para poder tener unas relaciones comerciales -- más justas, equitativas y cordiales. Sin embargo, hay que tomar muy en cuenta El trato nacional para no caer en la - venta de productos más allá de su precio máximo, destacando que en esta situación en particular, el trato nacional debe de interpretarse a contrario sensu.

2.3.10. Párrafo 10º del artículo III del Acuerdo General - sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Es una excepción muy específica, por lo que se refiere a películas cinematográficas, dentro de la aplicación del artículo III, remitiéndonos posteriormente para su legislación al artículo siguiente del GATT.

Como ya se había mencionado con anterioridad, pero vale la pena hacer hincapié en ello, lo que se intentó en este capítulo es el aclarar algunos conceptos dentro de la redacción del artículo III, para que al tiempo de leerlo - se comprenda mejor, pero de ninguna manera fue la intención el aumentarlo, disminuirlo, desmentirlo o crear una polémica a lo ya legislado por las autoridades correspondientes.

CAPITULO III
EL DERECHO MEXICANO

3.1. LA CONSTITUCION DE MEXICO (Artículo 31. Pte. IV)

3.1.1. Introducción

En el texto de nuestra Carta Magna no se nos habla directamente de lo que es el Derecho Fiscal y mucho menos se define estrictamente lo que es un impuesto, sin embargo lo fundamenta, crea y le otorga validez.

"De la Constitución emanan todas las demás leyes -- existentes de acuerdo al principio de constitucionalidad -- que nos dice: "Cada norma de grado jerárquico superior tiene, respecto de las normas que le son inferiores, dos propiedades: la de regular su creación y la de establecer -- preceptos que deben de ser respetados por las normas inferiores o pena de invalidez". (38)

"La Constitución establece los principios fundamentales de todo orden jurídico a manera de enunciados generales, lo cual significa que todas las normas restantes en -- una u otra forma derivan de ella y no pueden bajo ningún -- motivo, contradecirla o alterar el sentido de esos enun--

38 ARRIOJA VIZCAINO, ADOLFO. Derecho Fiscal; Edit. T. Remis, México, 1982. p. 20.

ciados generales". (39)

El principio de constitucionalidad actúa como complemento del principio de legalidad, ya que la ley siempre debe de estar fundada en sus respectivos preceptos constitucionales, y si no es así, no debe de contradecirlos.

La Constitución establece textualmente en su artículo 31, fracción IV, lo siguiente:

Art. 31 Son obligaciones de los Mexicanos:

IV. Contribuir para los gastos públicos, así de la Federación como del Estado y Municipio en que residan, de la manera proporcional y equitativa que dispongan las Leyes.

Lo que es una disposición con un carácter claramente impositivo, motivo del cual se desprende que los impuestos deben pagarlos quienes se sitúan en los supuestos previstos por las Leyes, que los crean, y éstos determinan las calidades que deben de reunir los sujetos pasivos.

39 Ibid.

El concepto de "gasto público" ha sido sumamente discutido en el sentido que se debe de tomar, sin embargo lo más conveniente es tomar la tesis dada por la Suprema Corte de Justicia de la Nación, la cual nos dice que son todos -- aquellos gastos que realiza el Estado, y no únicamente los que efectúa en sus funciones de autoridad. La aseveración textual de la Suprema Corte es: "los gastos públicos están previstos en el presupuesto de egresos, y los impuestos para cubrir esos gastos, en el de ingresos, de modo que la -- prueba de que una contribución no está destinada a cubrir -- gastos, necesariamente debe encontrarse o en la Ley que los establece o en el presupuesto de egresos".

Por lo que respecta a la proporcionalidad y equidad en la aplicación de los tributos cabe comentar que:

"En México el conflicto entre ambos conceptos esta--blecidos por la fracción IV del artículo 31 Constitucional, y el impuesto sobre la renta instituido como ingreso ordinario desde 1924, ha tenido diversas soluciones, pero la tendencia del máximo tribunal ha sido legitimar la progresividad de la imposición al ingreso. Esto significa que la imposición sobre la renta sea o haya sido efectivamente progresiva. Pero si esto no se ha logrado, se debe a diversos obstáculos en el sistema jurídico, así como a problemas po-

líticos, no a que la Suprema Corte haya interpretado que -- las tarifas progresivas del impuesto sobre la renta violan la disposición Constitucional comentada". (40)

En cuanto a la exigibilidad contenida en este artículo, de dichas contribuciones estén contempladas dentro de -- nuestras leyes, volvemos al principio de legalidad ya antes citado, el cual, tiene dos excepciones obviamente establecidas dentro de la misma Constitución: primero la suspensión temporal de garantías individuales, contenido en el artículo 29 y en segundo lugar lo establecido por el segundo párrafo del artículo 131, en el cual la Constitución faculta al Ejecutivo, para modificar uno de los elementos fundamentales de cualquier impuesto, lo cual en el resto de los gravámenes sólo puede ser realizado mediante la Ley, esta modificación se refiere a suprimir o disminuir las cuotas de -- las tarifas de exportación e importación.

Estos son los primeros fundamentos y bases que la -- Constitución establece para el pago de contribuciones, mismos que se ven complementados en artículos subsiguientes de la misma Constitución y en diversas Leyes que emanan de -- ella.

40 CHAPOY B. DOLORES BEATRIZ. Derecho Fiscal. (Introducción al Derecho Mexicano); Edit. UNAM, México, 1980. p. 348.

3.1.2. El por qué pagar impuestos:

Es un casi denominador común el hecho de que todos - los ciudadanos se hagan la pregunta citada, y si no es así, que se quejen por la "alta cantidad" de impuestos que se -- les cobra. Sin embargo, la respuesta a la misma es muy sen-- cilla y clara: la administración pública tiene necesariamen-- te que erogar gastos para poder prestar los servicios públi-- cos que constituye su objeto, siendo los beneficiados direc-- tos los mismos ciudadanos, motivo por el cual éstos son los que sufragan dichos gastos por medio de los impuestos.

En el aspecto de qué tan altos o qué tan bajos pue-- den ser los impuestos que se nos cobran, eso no debe de ser tema de discusión tampoco, ya que como es sabido, anualmen-- te la Cámara de Diputados se encarga de autorizar por medio de la Ley de Ingresos, esta recaudación que se hace por me-- dio del Ejecutivo, de acuerdo con lo estipulado en los ar-- tículos 73 fracc. VII y 74 fracc. IV, párrafo primero de la citada Ley.

Ahora bien, debe de existir un equilibrio entre lo - que va a gastar el gobierno (presupuesto de egresos), lo -- cual se revisa por medio de la aprobación de la cuenta - -- anual.

Se desprende de todo lo anterior, que en el caso de México, los impuestos son tasados de acuerdo a las leyes de justicia y equidad, al mismo tiempo de que son anualmente - revisados. Es patente la vigilancia ejercida por la Cámara de Diputados, para que dichos impuestos sean empleados de - la manera y proporción en que se cobran, satisfaciendo de - esta manera las necesidades que la comunidad pueda tener.

Por lo tanto, la Ley de Ingresos debe de verse como un complemento indispensable del Presupuesto de Egresos y - no como una competencia, que en este caso sería desleal, y perjudicaría a todos los ciudadanos.

Cabe reafirmar, que en todo Estado para que exista, es totalmente necesario el pago de los impuestos, ya que -- sin éstos, el Gobierno se va a ver imposibilitado a complementar sus funciones de administración, desapareciendo tanto el Gobierno como el mismo Estado a final de cuentas.

3.1.3. El artículo 133 Constitucional:

Se ha visto ya el fundamento legal, por medio del -- cual nuestro Gobierno se basa para cobrar impuestos, que es tá fundamentado en el artículo 31 fracc. IV de nuestra Cons titución.

Ahora vamos a transcribir textualmente el artículo - 133 para posteriormente pasar a analizarlo:

Art. 133. "Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanan de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la mis-- ma, celebrados y que se celebren por el -- Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda - la Unión. Los jueces de cada Estado se -- arreglarán a dicha Constitución, leyes y - tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las constitu- ciones o leyes de los Estados."

Como se sabe, México pasó a formar parte del GATT a partir del 24 de Agosto de 1986. Para que México pudiese - ingresar a un Acuerdo con las características del GATT, era

necesario que los preceptos que rigieran a éste fueran compatibles con nuestra Constitución, ya que una reforma en -- una Constitución de carácter rígido, en la cual existe un -- órgano y un procedimiento especial para la reforma de un -- precepto de la misma como lo establece su artículo 135, hubiera sido prácticamente imposible.

Este artículo fue la principal base para la adhesión de México al GATT, ya que como se realza, en él se le faculta al Presidente para celebrar tratados siempre con la autorización de la Cámara de Senadores, los cuales pasan a formar parte de nuestra Legislación.

El GATT, después de un análisis minucioso que llevó mucho tiempo por parte de los Legisladores, se concluyó que de ninguna manera iba en contra de nuestra Constitución ni mucho menos violaba la soberanía del país, motivo por el -- cual se procedió a dar el sí para la adhesión de México al citado organismo.

Una vez firmado el Acuerdo y publicado en el Diario Oficial de la Federación, los principios y reglamentos fijos por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio -- -- (GATT), pasa a formar parte de nuestra legislación de igual

manera que todas las leyes que emanan de nuestra Constitución, y por lo tanto del Gobierno, como de la población en general, el acatar todas y cada una de las disposiciones -- que estén incluidas dentro del Acuerdo General.

Como se tiene la anterior obligación, se posee también el derecho de exigir a todas las partes contratantes - del citado Acuerdo, cumplir y hacer cumplir lo establecido en él, así como para estar facultado para reclamar en caso de que se cometa una violación al mismo y de exigir la correcta indemnización, reposición, rectificación o cualquier otro tipo de enmienda, en dado caso que se provoque un daño o menoscabo en el patrimonio del país o de cualquiera de -- sus nacionales.

3.2. LOS IMPUESTOS A LA LUZ DEL CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION

3.2.1. ¿Qué es un Impuesto?

Etimológicamente proviene del latín "impositum", que quiere decir "puesto sobre", del verbo impone-ere, "poner - sobre, imponer". El diccionario lo define así: "Impuesto. Aportación pecuniaria que los sujetos económicos deben efectuar obligatoriamente en favor del Estado, para la presta--

manera que todas las leyes que emanan de nuestra Constitución, y por lo tanto del Gobierno, como de la población en general, el acatar todas y cada una de las disposiciones -- que estén incluidas dentro del Acuerdo General.

Como se tiene la anterior obligación, se posee también el derecho de exigir a todas las partes contratantes - del citado Acuerdo, cumplir y hacer cumplir lo establecido en él, así como para estar facultado para reclamar en caso de que se cometa una violación al mismo y de exigir la correcta indemnización, reposición, rectificación o cualquier otro tipo de enmienda, en dado caso que se provoque un daño o menoscabo en el patrimonio del país o de cualquiera de -- sus nacionales.

3.2. LOS IMPUESTOS A LA LUZ DEL CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION

3.2.1. ¿Qué es un Impuesto?

Etimológicamente proviene del latín "impositum", que quiere decir "puesto sobre", del verbo impone-ere, "poner - sobre, imponer". El diccionario lo define así: "Impuesto. Aportación pecuniaria que los sujetos económicos deben efectuar obligatoriamente en favor del Estado, para la presta--

ción de servicios que no guardan relación directa con el pago de cada tributo. Existen tres métodos posibles de gravamen: el de cuota fija, que señala un monto invariable para todos los contribuyentes; el proporcional, que grava con un porcentaje siempre idéntico la riqueza imponible y el progresivo, que establece un tanto por ciento que aumenta a medida que crece la base impositiva. (41)

Rafael de Pina únicamente nos menciona:

Impuesto: Tributo o carga fiscal, contribución. (42)

El Código Fiscal de la Federación, en su artículo 2, dice textualmente:

Art. 2o.- Las contribuciones se clasifican en impuestos, aportaciones de seguridad social y derechos, los que se definen de la siguiente manera:

I.- Impuestos son las contribuciones establecidas en Ley que deben pagar las personas físicas y morales que se encuentren en la situación jurídica o de hecho prevista por la misma y que sean distintas de las señaladas en las fracciones II y III de este artículo.

41 Diccionario Enciclopédico Bruguera. Edit. Bruguera Mexicana. México, 1976.

42 PIÑA VERA, RAFAEL: Diccionario de Derecho; 13a. Ed., Porrúa, México, 1985. p. 294.

II.- Aportaciones de Seguridad Social son las contri -
buciones establecidas en ley, a cargo de personas que son -
sustituidas por el Estado en cumplimiento de obligaciones -
fijadas por la ley en materia de seguridad social o a las -
personas que se beneficien en forma especial por servicios
de seguridad social proporcionados por el mismo Estado.

III.- Derechos son las contribuciones establecidas -
en ley por los servicios que presta el Estado, en sus fun-
ciones de derecho público, así como por el uso de aprovecha -
mientos de los bienes de dominio público de la Nación.

De acuerdo al diccionario, éste nos define el Tribu-
to como: "Tributo, lo que se tributa. 2 Carga u obligación
de tributar, 3 Contrato por el que se sujeta un inmueble al
pago de una pensión anual como interés de un capital en di-
nero que se ha recibido, Censo. 4 Cualquiera carga continua".
(43)

Rafael de Pina nos dice al respecto:

Tributo es sinónimo de contribución.

Contribución es la aportación económica que los miembros del Estado y los extranjeros que residen en su territorio están obligados a satisfacer, de acuerdo con la Legislación Fiscal, para la atención de los servicios públicos y - cargas nacionales". (44)

Jiuliani Fonrouge define al tributo como "una prestación obligatoria, comúnmente en dinero, exigida por el Estado en virtud de su poder de imperio y que da lugar a relaciones jurídicas de derecho". (45)

Dentro de la serie de definiciones que se han venido exponiendo, no puede faltar la que el Maestro Emilio Margáin Manautou cita acerca del tributo:

"El tributo, contribución o ingreso tributario en el vínculo jurídico en virtud del cual el Estado, actuando como sujeto activo, exige a un particular, denominado sujeto pasivo, el cumplimiento de una prestación pecuniaria, excepcionalmente en especie". (46)

44 Ibid., p. 180.

45 FOUROUGE JIULIANI. Derecho Financiero. Ed., Porrúa, Vol. I, México, 1986, p. 151.

46 MARGAIN MANAUTOU, EMILIO. Introducción al Estudio del - Derecho Tributario Mexicano. Editorial Universitaria Potosina; México, 1979. p. 253.

Dentro de nuestro Código Fiscal de la Federación, como ya se mencionó con anterioridad, se hace mención, dentro de su artículo 6° a las contribuciones en el primer párrafo del citado artículo textualmente dice:

Art. 6° "Las contribuciones se causan conforme se -- realizan las situaciones jurídicas o de hecho, previstas en las Leyes Fiscales durante el lapso en que ocurran".

Como es notorio, no es por ningún motivo una definición clara de un concepto, es una descripción de la manera en que se puede causar una contribución o tributo, sin ninguna clase de sujetos o especies.

Esta "definición" tiene forzosamente que ser complementada o aclarada a la luz del Derecho Fiscal, lo que ya se hizo con antelación, para comprender mejor el concepto que se está tratando, sin embargo para el estudio de lo que es un impuesto, es conveniente basarse para todos sus efectos en la definición que se da del mismo, dentro del Código Fiscal en su artículo 2°.

De acuerdo a nuestra legislación tributaria, existen

cinco tipos de ingresos tributarios, uno de los cuales, y evidentemente es el que nos ocupa, es el impuesto considerado como el principal ingreso tributario que tiene el Estado.

3.2.2. Sujetos de un impuesto

Dentro del Código Fiscal de la Federación no se mencionan impuestos, no obstante en la doctrina existen y es conveniente conocerlos, sobre todo para saber quién aplica y sobre quién se aplican, básicamente son dos:

- Sujeto activo: que es el Estado, en su organización con tres titulares encargados de la función tributaria: la Federación, los Estados y los Municipios.

- Sujeto pasivo: que de acuerdo al Art. 1º del Código Fiscal de la Federación, se considera a:

"Las personas físicas y morales están obligadas a contribuir para los gastos públicos conforme a las Leyes fiscales respectivas..."

Cabe aclarar que el citado Código, no le reconoce -- por escrito este calificativo a su primer artículo, más sin

embargo, de acuerdo a la doctrina, sí se le puede denominar de esa manera.

3.2.3. Clasificación de los Impuestos:

Para una mejor comprensión sobre el tema, se analizará la que es conocida como clasificación tradicional.

Esta clasificación se hace sobre los tributos o contribuciones, pero está dirigida esencialmente, a ellos, hacia los impuestos, que de acuerdo a la gran mayoría de los tratadistas, éstos los podemos clasificar de esta manera:

- Directos e Indirectos
- Reales y personales
- Generales y especiales
- Específicos y Ad-valorem

Dentro de la anterior clasificación, que más adelante se analizará clase por clase, no se contemplan los llamados impuestos internos, mismos que son de vital importancia para la comprensión de nuestro tema central.

Dichos impuestos serán comparados y analizados, así como ejemplificados dentro de un punto aparte.

3.2.3.1. Impuestos directos e indirectos:

De acuerdo con el Maestro Margáin Manautov que sostiene: "En la actualidad hay dos corrientes sobre lo que debe de entenderse por un impuesto directo y un impuesto indirecto. La primera, que todavía predomina, considera que el impuesto directo es aquel que no es repercutible y el indirecto que sí lo es". (47) "La corriente moderna, respaldada por tratadistas como Einaudi, Sommers, Hugh Dalton, - - Giannini, etc., estima que es inexacto que haya impuestos - que no sean repercutibles, pues todos los gravámenes pueden ser repercutidos por el contribuyente: que lo correcto es - considerar como impuestos directos aquellos que gravan los rendimientos y como indirectos, a los que gravan los consumos". (48)

Como ejemplo de cada uno, se puede citar dentro de - los impuestos directos al impuesto sobre la renta, ya que - grava la utilidad de un grupo o sociedad. En el caso de -- los impuestos indirectos, se puede mencionar al Impuesto al Valor Agregado (IVA), ya que grava a todas aquellas operaciones netamente de consumo.

47 E. MARGAIN MANAUTOU: op. cit., p. 89.

48 A. ARRIOJA VIZCAINO. op. cit., p. 300.

3.2.3.2. Impuestos reales y personales:

Se clasifican como impuestos reales "aquellos en que se prescinde de las condiciones personales del contribuyente y del total de su patrimonio o renta, aplicándole el impuesto sólo sobre una manifestación objetiva y aislada de riqueza o capacidad contributiva".

En cambio el impuesto personal, "En principio recae sobre el total de la capacidad tributaria del sujeto teniendo en consideración su especial situación y las cargas de familia". El mejor ejemplo en la Legislación Mexicana es el impuesto sobre la renta de las personas físicas y en los Estados Unidos de América el "personal income tax." (49)

3.2.3.3. Impuestos Generales y especiales.

"Se entiende por tributos generales a aquellos que gravan diversas actividades económicas, las que, sin embargo, tienen en común el ser de la misma naturaleza". (50)

49 DE LA GARZA, SERGIO FRANCISCO. Derecho Financiero Mexicano. Edit. Porrúa; México, 1987. p. 375.

50 A. ARRIJOJA VIZCAINO. op. cit., p. 301.

"Los tributos especiales son los que exclusivamente inciden sobre una determinada actividad económica". (51)

Un ejemplo claro sobre nuestra primera de estas clases es el IVA, como ejemplo del segundo caso se tienen impuestos muy específicos como pueden ser sobre automóviles - nuevos, uso de aeropuertos, etc.

3.1.3.4. Impuestos específicos y Ad-valorem.

"Los tributos específicos son aquellos cuyas cuotas, tasas o tarifas, atienden para su correspondiente determinación en cantidad líquida, al peso, medida, volumen, cantidad y dimensiones en general del objeto gravado". Mientras tanto que los ad-valorem, para el mismo fin, exclusivamente tienden al valor o precio del propio objeto gravado". (52)

Ambos impuestos, pero principalmente los ad-valorem, tienen su mayor importancia dentro del régimen aduanero de importaciones y exportaciones. Con el ingreso por parte de

51 Ibid.

52 Ibid., p. 302.

México al GATT, la aplicación de ambos a productos va a ser frecuente ya que es uno de los principales medios que utiliza el acuerdo general para gravar las mercancías en las transacciones que regula.

3.2.4. Los Impuestos internos:

Como ya se mencionó con anterioridad, esta clase de impuesto no se cita en la clasificación que anteriormente se definió.

Vamos a tratar de explicar de qué se trata, una vez terminada esta explicación, ver si se pueden encuadrar en alguna de las anteriores clasificaciones, o si se trata de un impuesto totalmente aparte de las mismas.

Como se sabe, un derecho arancelario se puede considerar como un impuesto, el Acuerdo General hace una distinción fundamental entre estos derechos y los impuestos internos, ya que de hecho existe una gran similitud entre ellos.

Las partes que regulan a estos impuestos y su aplicación dentro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), son los dos primeros párrafos del artículo

III del mismo Acuerdo, mismos que ya fueron analizados en su oportunidad.

"Por impuesto interno debemos de entender a todo - - aquel impuesto con el que se grava a las mercancías, bienes, productos dentro de un país". (53)

"Por impuesto o derecho arancelario se entiende a todo aquel impuesto con el que se grava a las mercancías, bienes y productos dentro de un país, para su importación o exportación." (54)

La diferencia puede ser sumamente clara, sin embargo algunos países no lo ven de esa manera y en base a los impuestos internos discriminan la mercancía de importación -- aplicándole tasas más altas por medio de los derechos arancelarios, otorgando una ventaja al producto nacional, lo -- cual de acuerdo a lo establecido en el artículo III del -- GATT, no es posible, y la práctica desleal de esta supuesta "confusión", por algunos países será evidentemente sancionada por el mismo.

53 SENADO DE LA REPUBLICA. "INFORMACION BASICA SOBRE EL -- GATT Y EL DESARROLLO INDUSTRIAL Y COMERCIAL DE MEXICO": op. cit., p. 6.

54 Ibid., op. cit., p. 6.

Los impuestos internos los podemos considerar con todas las características mencionadas en la clasificación del punto anterior, con la excepción de los citados como impuestos directos, ya que la clásica terminología para impuestos tiene en mente al contribuyente, no al productor: un impuesto sobre ingresos sería medido por el ingreso del contribuyente y es por ello llamado un impuesto sobre venta, es juzgado por el valor normal de venta de un producto y por consiguiente aplicable sólo indirectamente al contribuyente.

Sí, en el artículo III del GATT se hace mención a ambas clases en la frase "directa o indirectamente" fue sólo por una cuestión técnica para la traducción de los textos - en Francés e Inglés.

Esta exclusión de los impuestos directos del artículo III del GATT no sólo significa que un impuesto nacional sobre ingresos no puede ser compensado por ningún impuesto en productos de importación, sino también que un impuesto gravado a comerciantes extranjeros o importadores no necesita compensar ningún impuesto nacional.

Por último se puede mencionar que un impuesto aplicable únicamente a las importaciones, no se considera fuera

de la Ley, si algún otro impuesto interno (diferente) impone una carga igual o mayor a los productos nacionales similares.

3.3. CONGRUENCIA CONSTITUCIONAL MEXICANA CON EL ARTICULO III DEL GATT.

De acuerdo con la pirámide ideada por Hans Kelsen, - la Constitución es nuestro máximo órgano rector, la Ley Suprema de México.

El Código Fiscal como un reglamento se desprenden de ella y por lo tanto los regula y están dentro de su ámbito.

Desde el momento en que en nuestro país se publicó - la adhesión del mismo Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), en el Diario Oficial de la Federación, el citado acuerdo, según lo establecido por el artículo 133 Constitucional, pasa a formar parte de nuestra legislación con las mismas facultades de cualquier otra Ley dictada a la luz de la Carta Magna y por lo tanto es deber de todo ciudadano que se encuentre al amparo de la misma, cumplir y hacer cumplir lo establecido en ella.

Cabe aclarar que para que se lograra esta adhesión -

se analizó primeramente que lo dispuesto por el tratado no fuera contrario al espíritu y esencia de lo estipulado en nuestra Constitución, ya que es uno de sus principios fundamentales.

CAPITULO IV

ESTUDIO DE UN CASO CONCRETO REFERENTE A LA
APLICACION DEL IMPUESTO SOBRE LAS IMPORTA-
CIONES DE PETROLEO APLICADO POR LOS ESTA--
DOS UNIDOS DE AMERICA. CONOCIDO COMO - --
"SUPERFONDO".

4.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

A manera de dato estadístico y como una introducción, es conveniente mencionar que las exportaciones netas totales de los países productores de petróleo se calculan en -- aproximadamente 18 millones de barriles diarios y, de esa -- cantidad, alrededor de 5 millones de barriles diarios se di rigen hacia los Estados Unidos, absorbiendo de esta manera casi una tercera parte del consumo mundial de energía, sin contar a los países con comercio de Estado.

El 17 de Octubre de 1986 en los Estados Unidos de -- América se promulgó la "United States Superfund Amendments and Reauthorization Act. of 1986" (Ley Estadounidense de -- 1986 relativa al fondo superior para la descontaminación), que en adelante llamaremos solamente "superfund", por medio de la cual se reautorizaba un programa para limpiar los depósitos de desechos peligrosos y ocupar otra parte de los -- fondos en programas para favorecer a la salud pública.

Esta Ley, relativa al "superfund", introdujo concretamente un impuesto de ancha base sobre los beneficios de -- las sociedades y autorizó la asignación de créditos anuales, con cargo a los ingresos públicos generales. Además,

renovó un impuesto a sus importaciones de petróleo, a tipos más elevados, renovó un impuesto sobre determinados productos químicos y estableció un nuevo impuesto sobre determinadas sustancias importadas, producidas o fabricadas a partir de productos químicos utilizados como materia prima sujetos a impuestos.

En lo que se refiere concretamente a la aplicación del impuesto sobre el petróleo, que es la que nos interesa más en este trabajo, se había aplicado tanto a los productos nacionales como importados al tipo de 0.79% por barril, un aumento a 8.2 centavos por barril, y a 11.7 para los "productos del petróleo importados por los Estados Unidos para consumo, uso o almacenamiento". Cabe aclarar, que el término petrolero "crudos", incluye los condensados de crudos y la gasolina natural y la expresión "productos del petróleo", incluye además de los crudos, a la gasolina refinada, el aceite refinado y residual y algunos otros derivados líquidos de hidrocarburos.

El mencionado aumento a los impuestos petroleros, como estaba programado, entraría en vigor a partir del 1o. de enero de 1987.

Si se aceptaba la imposición de impuestos discriminatorios de esta índole, dichos gravámenes podían proliferar y conducir a una mayor protección, además de que la diferencia de 3.5 por barril es enorme, tomando en cuenta los volúmenes que se manejan en importación y exportación de petróleo.

México tanto por motivo de su situación geográfica, así como comercial con respecto de los Estados Unidos de América, y al ser un país netamente petrolero, con grandes volúmenes de exportación de estos productos hacia los Estados Unidos, se vio afectado de una manera directa y totalmente perjudicial en el aspecto económico, con la aplicación de estas medidas.

La medida anteriormente descrita, como es lógico suponer, no sólo afectó a nuestro país, sino a todos los grandes y pequeños productores de petróleo que encuentran uno de sus principales mercados en los Estados Unidos, motivo por el cual, en una comunicación de fecha 7 de noviembre de 1986, el Canadá solicitó la celebración de consultas con los Estados Unidos, al amparo del párrafo 1º del artículo XXII, del GATT respecto a los impuestos sobre el petróleo y determinadas substancias importadas, que se aplican en virtud de la Ley "Superfund". La Comunidad Económica Europea

(C.E.E.), realizó la misma solicitud por medio de un comunicado fechado el 30 de octubre de 1986 y posteriormente, México pidió a los Estados Unidos la iniciación de consultas sobre el impuesto aplicado al petróleo, de conformidad con lo dispuesto por el párrafo 1 del artículo XXIII del GATT, en un comunicado de fecha 10 de noviembre de 1986.

A continuación se transcribe textualmente, tanto el fundamento jurídico utilizado por el Canadá y la CEE, al artículo XXII párrafo 1 del GATT, como por México al artículo XXIII párrafo 1 del mismo Acuerdo General:

Artículo XXII: Consultas.

1. Cada parte contratante examinará con comprensión, las representaciones que pueda formularle cualquier otra -- parte contratante, y deberá presentarse a la celebración de consultas sobre dichas representaciones, cuando éstas se refieren a una cuestión relativa a la aplicación del presente Acuerdo.

Artículo XXIII: Protección de las concesiones y de las ventajas.

1. En caso de que una parte contratante considere --

que una ventaja resultante para ella directa o indirectamente del presente Acuerdo, se halle anulada o menoscabada o - que el cumplimiento de uno de los objetivos del Acuerdo se halle comprometido a consecuencia de:

- a). Que otra parte contratante no cumpla con las - - obligaciones contraídas, en virtud del presente Acuerdo;
- b). Que otra parte contratante aplique una medida, - contraria o no, a las disposiciones del presente Acuerdo; o
- c). Que exista otra situación.

Dicha parte contratante podrá, con objeto de llegar a un arreglo satisfactorio de la cuestión, formular representaciones o proposiciones por escrito a la otra u otras - partes contratantes, que a su juicio, estime interesadas en ella. Toda parte contratante, cuya intervención se solicita de este modo, examinará con comprensión las representaciones o proposiciones que le hayan sido formuladas.

Como se observa, ambos artículos son solamente medios para la petición de diálogo y solución de controversia y no fundamento legal dentro del seno del GATT, para resolver la falta de cumplimiento a lo establecido en lo articulado del GATT.

Una vez que cada uno de los países mencionados, incluidos los pertenecientes a la C.E.E., externaran su punto de vista sobre la imposición del multicitado impuesto, se celebraron con fecha 21 de Noviembre de 1986 consultas conjuntas con los Estados Unidos, en el marco del párrafo 1 del artículo XXII del GATT. Al no llegarse a ninguna solución satisfactoria, el Canadá solicitó a las PARTES CONTRATANTES en un comunicado de fecha 20 de Enero de 1987, que establecieran un grupo especial para examinar la cuestión, de conformidad con el párrafo 2 del artículo XXII del GATT. La C.E.E. efectuó la misma solicitud en un comunicado de fecha 22 de Enero de 1987. Por su parte, México, adelantándose en esta oportunidad, en un comunicado fechado el 13 de enero de 1987, remitió el asunto al Director General del GATT, junto con una solicitud, de que empleara sus buenos oficios de conformidad con la decisión adoptada por las PARTES CONTRATANTES en 1966, para el procedimiento previsto en el artículo XXIII del GATT.

A continuación se transcribe textualmente el párrafo 2 y último del artículo XXIII del GATT.

2. Si las partes contratantes interesadas no llegan a un arreglo satisfactorio en un plazo razonable o si la dificultad surgida es una de las previstas en el apartado c) del párrafo 1 de este artículo, la cuestión podrá ser sometida a

las PARTES CONTRATANTES. Estas últimas efectuarán rápidamente una encuesta sobre toda cuestión que se les someta al respecto y, según el caso, formularán recomendaciones a las partes contratantes que, a su juicio, se hallen interesadas, o estatuirán acerca de la cuestión. Las PARTES CONTRATANTES podrán, -- cuando lo juzguen necesario, consultar a partes contratantes, al Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas y a cualquier otra organización intergubernamental competente. Si consideran que las circunstancias son suficientemente graves para que se justifique tal medida, podrán autorizar a una o varias partes contratantes para que suspendan, con respecto a una o más partes contratantes, la aplicación de toda concesión o el cumplimiento de otra obligación resultante del Acuerdo General cuya suspensión estimen justificada, habida cuenta de las circunstancias. Cuando se suspenda efectivamente esa concesión u otra obligación con respecto a una parte contratante, ésta podrá, en un plazo de sesenta días a contar de la fecha de aplicación de la suspensión, notificar por escrito al Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES que es su propósito denunciar el Acuerdo General; esta denuncia tendrá efecto cuando expire un plazo de sesenta días a contar de aquel en que el Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES haya recibido dicha notificación.

Basados en los artículos del GATT transcritos con anterioridad, en su reunión del 4 de Febrero de 1987, el Consejo -

examinó la solicitud de Canadá y de la C.E.E., de que se estableciera un grupo especial. Respecto a la reclamación presentada por México, el Director General comunicó al Consejo, que previa consulta con las delegaciones interesadas y habida - - cuenta de las dos solicitudes para el establecimiento de un grupo especial sobre la misma cuestión, que obraban ante el - Consejo, podía informar a las partes contratantes que México y los Estados Unidos habían acordado proseguir el examen de - esta cuestión en el marco de un grupo especial. Se sugirió - en el Consejo que, por razones de eficacia y rapidez, un sólo grupo especial examinara las tres reclamaciones. Tanto Canadá, la C.E.E. como México aceptaron esta sugerencia a condición de que no quedarán menoscabos por ello sus derechos en - el procedimiento del grupo especial.

Con fecha 5 de Febrero de 1987 se publica en el Diario Excelsior de circulación nacional, en su primera plana lo siguiente: Comité del GATT para decidir sobre el impuesto al - crudo, continuando en artículo fechado 4 de febrero de 1987 - en Ginebra, Suiza: El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) decidió crear hoy un Comité Especial encargado de resolver el conflicto de México, Canadá y la Comunidad Económica Europea (C.E.E.) con Estados Unidos, relativo a un impuesto en este país sobre el petróleo importado.

La Legislación Estadounidense fija un impuesto de 8.2 centavos de dólar por barril de petróleo de procedencia nacional, y otro de 11.7 centavos para el importado, lo que supone según México, el establecimiento de un impuesto discriminatorio contra las importaciones, equivalente a 3.5 centavos por barril.

El GATT a raíz del lanzamiento de la Ronda Uruguay - en Punta del Este, el 20 de Septiembre, tiene como uno de sus principales objetivos eliminar cualquier medida proteccionista.

Concluye el citado artículo diciendo: "De todas formas, tanto México como Canadá y la C.E.E., podrán, en cualquier momento, conocer los términos del examen de la demanda de las otras dos partes; es decir, habrá una especie de "comunicación" que impedirá tratamientos diferentes para los tres casos, cuya esencia es la misma.

Se hace la anterior transcripción de lo escrito en el periódico, para recalcar el fondo del problema, y lograr de esta manera, una mejor comprensión del mismo, para posteriormente pasar al análisis de la manera en que el GATT resuelve la controversia.

En los últimos años, la exportación Mexicana a los Estados Unidos han venido enfrentando medidas proteccionistas - cada vez más fuertes, como son las restricciones cuantitativas, las normas sanitarias y técnicas, los acuerdos de comercialización ordenada y restricciones voluntarias.

Adicionalmente, la legislación estadounidense protege a su industria a través de impuestos compensatorios, cuando se considera que la mercancía está entrando subsidiada o en condiciones de dumping (práctica desleal del comercio), y cuando se imponen restricciones a las importaciones sin que los productos de ésta hayan incurrido en alguna práctica desleal.

La aplicación de los impuestos compensatorios de las exportaciones Mexicanas en los Estados Unidos, es posible porque la Ley de Comercio de 1974 de ese país presenta un concepto muy amplio de subsidio, por el que casi cualquier medida de fomento a las exportaciones, puede caer en la situación de penalización. Esa Ley preveía que para aplicar una sanción - en el caso de productos subsidiados, tenía que existir, aparte del subsidio, daño a la industria estadounidense.

Esta situación cambia con la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 donde se establece que otorgaría el beneficio de la -- prueba del daño, sólo a los países miembros del GATT que hayan suscrito el Código de Subsidios. La Ley de Comercio y Aranceles aprobada por el Congreso de Estados Unidos en 1984, vino a acentuar la tendencia proteccionista, al conferir al Presidente Estadounidense facultades para tomar represalias a discreción, en contra de los países que tengan en vigor normas -- que limiten, no sólo la entrada a sus mercados de mercancías, sino también en lo referente a las inversiones extranjeras provenientes de Estados Unidos.

4.2. PROCEDIMIENTO SEGUIDO POR ACUERDO GENERAL PARA LA ADECUADA RESOLUCION DEL PROBLEMA PLANTEADO:

Una vez planteado el problema y escuchado por parte de los miembros del Consejo del GATT, las posiciones de las partes en conflicto, el Consejo acordó establecer un grupo especial de trabajo (Panel), con la finalidad de examinar a la luz de las disposiciones pertinentes del Acuerdo General, el asunto sometido a las partes contratantes por: Canadá, la Comunidad Económica Europea y México, este último bajo el registro del documento L/6114, y una vez examinado el asunto, formular las conclusiones que ayuden a las partes contratantes a

hacer recomendaciones o resolver sobre la cuestión, conforme a lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo XXIII.

Cabe aclarar que se acordó resolver el problema, por su similitud, en conjunto de las tres peticiones, bajo la condición de que esto no afectara los intereses particulares de ninguna de las partes en cuestión. En caso de que existiera inconformidad y a petición expresa del grupo de trabajo, estaría obligado a dar un informe por separado.

Con fecha 27 de Febrero de 1987, el Presidente del Consejo comunicó a las partes contratantes, que se había llegado al acuerdo de que el grupo especial de trabajo (Panel) fuese formado por las siguientes personas:

Presidente: Sr. Michael D. Cartland

Miembros: Sr. Christer Manhusen

Sr. Kyotaka Akasaka

4.2.1. Posiciones y Fundamentos de las Partes en Cuestión.

Como ya se mencionó en el planteamiento del problema - por su importancia cabe repetirlo y fundamentarlo debidamente, de acuerdo con lo estipulado en el Acuerdo General sobre Aran

celes Aduaneros y Comercio (GATT); Canadá, la Comunidad Económica Europea y México manifestaron en su oportunidad, que el tipo del impuesto sobre el petróleo aplicado a los productos importados era de 11.7 centavos por barril; mientras que los productos nacionales estaban sujetos a un impuesto de tan sólo 8.2 centavos por barril. Así pues, los Estados Unidos aplicaban a los productos importados un impuesto interior, superior al que se aplica a los productos nacionales similares, trayendo por consecuencia que actuaban de forma no compatible con el párrafo 2 del artículo III del Acuerdo General. Motivo por el cual, Canadá, la C.E.E. y México, pedían al grupo especial que constatará, que el impuesto sobre el petróleo era incompatible con lo estipulado por el párrafo 2 del artículo III del Acuerdo General y que anulaba o menoscababa ventajas resultantes para ellos del Acuerdo General, y que recomendara a los Estados Unidos, que pusiesen el impuesto sobre el petróleo en conformidad con el Acuerdo General.

Como era de esperarse, los Estados Unidos no se cruzaron de brazos y argumentaron que el efecto del diferencial impositivo en la demanda global de petróleo importado era mínimo o inexistente. A los precios en vigor existentes en esa época, de mercado, el diferencial impositivo de 3.5 centavos por ba--

rril representaba aproximadamente el 0.19% del precio, de tal manera, que a pesar del diferencial impositivo, los Estados Unidos importarían aproximadamente la misma cantidad de petróleo que antes. Por sus grandes necesidades, fundamentando de esta manera, pedían al grupo especial, que constatará que el impuesto sobre el comercio, no anulaba ni menoscababa ventajas resultantes del Acuerdo General hacia sus miembros reclamantes.

A este planteamiento, Canadá, la C.E.E., y México observaron que los Estados Unidos no habían presentado razones para rebatir su argumento, de que el impuesto sobre el petróleo era contrario al párrafo 2 del artículo III, sino que sencillamente, habían tratado de demostrar que los efectos del diferencial impositivo sobre el comercio, eran insignificantes, lo cual no constituye una defensa jurídica a lo planteado por las partes, ya que en el caso particular de impuesto interno, no importa que existan perjuicios, y en el supuesto de que se diera la magnitud mínima o máxima de los mismos, tampoco importaba ya que lo importante era evitar el perjuicio y no proporcionar un medio para justificarlo.

Estados Unidos alegó posteriormente, que se debería de fundamentar el caso por existir alegación de anulación o me--

noscano en el Anexo al entendimiento de 1979, relativo a la -
solución de diferencias.

México observó, que la postura de los Estados Unidos -
era ambivalente, ya que, a) nunca han admitido haber infringi-
do el artículo III, y por otra, b) evocaban el concepto de --
presunción de anulación o menoscabo, pertinente, tan sólo en
el caso de infracción de obligaciones, y que después de un --
análisis del citado entendimiento, su fundamentación por par-
te de los Estados Unidos no es válida.

Por otro lado, México señaló que una de las ventajas -
fundamentales, era precisamente la de disponer de un instru-
mento contractual, que permitirá conocer de antemano las nor-
mas y principios que eran de aplicación entre las partes y --
que éstas observarían. Si se admitiese una violación de esas
normas y principios sobre la base que sus efectos en el comer-
cio eran insignificantes, se sentaría un peligroso antecedente,
que debilitaría al GATT. Además, en el caso en particu-
lar del petróleo, se había anulado o menoscabado una ventaja
fundamental resultante del Acuerdo General, que era el trato
nacional en materia de tributación y reglamentación interio-
res, parte esencial dentro del principio de ese trato, funda-
mento básico en el espíritu legislativo del Acuerdo General,

ventaja con la cual no contaba México antes de adherirse al -
GATT.

Posteriormente Canadá, la C.E.E. y México se apoyaron subrayando que si el Grupo Especial examina los efectos comerciales del diferencial impositivo, tendría que llegar a la -- conclusión, de que efectivamente éste era lesivo para su comercio, y al mismo tiempo un incentivo para que los compradores adquirieran productos nacionales. En su caso muy particular, México demostró que el diferencial impositivo superior, en caso un 43% al aplicado a los productos nacionales, lo -- cual daba una clara ventaja a los proveedores estadounidenses. En el primer trimestre de 1987, el diferencial impositivo ya había costado a México alrededor de 2 millones de dólares, si se mantenía el mismo ritmo en el volumen de exportaciones, el costo que recaería sobre México en el año de 1987 se elevaría a aproximadamente 8 millones de dólares, suma que no se puede considerar como insignificante desde el punto de vista comercial, en particular para un país en desarrollo y con los problemas económicos actuales como los tiene México. El Canadá y C.E.E. después de plantear su situación particular, se unieron a México para cuestionar a los Estados Unidos: ¿Cuál era el objeto de la diferenciación entre productos importados y - productos nacionales, si como ellos sostenían, el diferencial impositivo era verdaderamente insignificante?, como tan ardua

mente tratan de fundamentar y alegar, no deberían de existir dificultades económicas para suprimir inmediatamente la discriminación, como lo indica el espíritu del GATT, del cual, - todas las partes en cuestión son integrantes.

Por otro lado, si bien cabía concebir que se incorporaran al sistema jurídico del GATT, los principios de política en materia de medio ambiente relacionados con el comercio un paso de tal trascendencia requería de la cooperación de todas las partes contratantes y sólo podía darse tras extensos estudios y debates.

4.2.2. Exposiciones hechas por algunas partes interesadas.

En reunión celebrada por el Consejo el 4 de Febrero de 1987, Argentina, Australia, Chile, Colombia, Indonesia, - - - Kuwait, Malasia, Nigeria y Noruega, se reservaron el derecho de hacer una exposición ante el grupo especial, de conformidad con el párrafo 15 del entendimiento relativo a las notificaciones, las consultas, la solución de diferencias y la vigilancia. El grupo especial respondió, por medio de cartas a las mencionadas partes contratantes, ofreciéndoles la oportunidad de ser oídos por el grupo especial. Australia, Indone-

sia, Kuwait, Malasia, Nigeria y Noruega hicieron uso de esa posibilidad.

4.2.2.1. Posición de Australia.

Patentizaron que al imponerse en el punto de entrada del producto un impuesto adicional, evidentemente se violaban de hecho varias consolidaciones hechas en el marco del GATT. Adoptan la posición de que, independientemente de que se demostrase o no un perjuicio, todo impuesto sobre productos importados que fuese mayor que el aplicado a los productos nacionales, estaba prohibido por el artículo III, y de que la finalidad de las disposiciones de ese artículo, era prevenir el perjuicio y no meramente facilitar un medio de repararlo.

Australia reconoce que la parte de las importaciones estadounidenses, de petróleo y productos del petróleo, correspondiente a este país, hasta el momento había sido relativamente pequeña y el porcentaje más alto de los tres últimos años, el de 1985, era del 1.1% sin embargo, lo que más preocupaba a Australia eran los efectos que podría tener esa diferencia en el impuesto, sobre el futuro crecimiento del comercio de dichos productos. El argumento de los Estados Unidos,

de que el efecto de tal diferencia sería insignificante, no resultaba convincente para Australia.

4.2.2.2. Posición de Indonesia.

Este país recalcó, que apoyaba los objetivos ambientales de la ley relativa al "superfund", pero objetó la recaudación de fondos, hecha de un modo que violaba el Acuerdo General, precisamente el artículo III, creando de esta manera una discriminación, en favor de los productos nacionales, y haciendo costear a los países en desarrollo, la protección del medio ambiente en un país industrializado.

4.2.2.3. Posición de Kuwait.

Dentro de este país, uno de los tres mayores productores de petróleo en el mundo, por ende uno de los mayores exportadores del crudo, indica al enterarse de la medida adoptada por los Estados Unidos, que comparte la preocupación manifestada por otras partes contratantes, acerca del impuesto -- aplicado por estos a las importaciones de petróleo y productos petroleros, con objeto de financiar al "superfund". A su juicio, la adopción y aplicación de esta Ley era contraria a

lo dispuesto por el artículo III del GATT.

4.2.2.4. Posición de Malasia.

Este pequeño país cuya base económica es el petróleo, declara que el impuesto aplicado a las importaciones de ese producto por parte de los Estados Unidos, hacían una evidente discriminación sobre estos y es totalmente contrario a lo dispuesto por el párrafo 2 del artículo III. El principio de -- que contenía un elemento de discriminación seguía siendo válido, cualquiera que fuese el nivel de la diferencia entre los dos impuestos.

4.2.2.5. Posición de Nigeria.

El país africano afirma, que la diferencia en el im -- puesto era claramente contrario a lo dispuesto en el artículo III del GATT, y pedía en el foro del Acuerdo General, que no debía de frustrarse a los países en desarrollo, que afrontaban grandes problemas en materia de deuda y de precios de los productos básicos, de los derechos que les confería el Acuerdo - General. Los Estados Unidos tenían que asumir su responsabilidad, en cuanto primera nación comerciante, de mantener la - credibilidad del Acuerdo General.

4.2.2.6. Posición de Noruega.

Establecen primeramente que apoyan los motivos subyacentes al "superfund" y que además, no se opone a que se recurriese a un impuesto como medio de alcanzar objetivos de política ambiental, a condición de que se tratase de un impuesto conforme con las obligaciones internacionales. El impuesto sobre el petróleo establecía, una clara discriminación en contra de los proveedores extranjeros y por consecuencia lógica, es violatorio a lo establecido por el artículo III del GATT.

Se han transcrito las opiniones de 6 países de continentes distintos, con economías muy diversas, con niveles de producción y exportación de petróleo desde muy bajas hasta las máximas, con un común denominador de pertenecer todos ellos al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Sin embargo, todos ellos forman un frente común, apoyando las posiciones tomadas por Canadá, la C.E.E. y México, con respecto al intento norteamericano de no respetar lo establecido por el Acuerdo General, perjudicando de esta manera el comercio internacional de un producto tan importante como el petróleo y violando al mismo tiempo, los compromisos a los que se sometió al suscribirse al GATT.

Por otro lado surgió el reclamo de un país que es gran

productor y exportador de petróleo como Venezuela, pero que - para su mala fortuna, no ha suscrito el Acuerdo General. Su reclamo público fue hecho de la forma siguiente:

4.2.2.7. Posición de Venezuela.

Al no pertenecer al GATT, su única alternativa era lanzar una ofensiva diplomática, para evitar la imposición del tributo en los siguientes términos:

"El gobierno Venezolano iniciará en breve, una campaña oficial y diplomática al más alto nivel para impedir que el congreso estadounidense apruebe el impuesto al petróleo importado, anunció el Ministro Venezolano de Energía, Arturo Hernández. El gabinete del Presidente Jaime Lusinchi aprobó las gestiones que se harán, señalando que la aplicación del impuesto sería grave y perjudicial para la economía venezolana, que recibe un 90% de sus divisas por la exportación de petróleo". (55)

Se considera interesante observar, la posición de un país fuera del Acuerdo General, para posteriormente en las conclusiones, observar cómo se resuelve esta clase de problemas dentro y fuera del GATT, sacando por conclusión, si es conveniente o no, pertenecer a un grupo que maneja el 80% del comercio en el mundo.

4.3. POSICIONES Y FUNDAMENTOS DE LAS PARTES EN CUESTION

Una vez que el grupo especial analizó el problema, la postura de cada una de las partes, y las opiniones de terceros países perjudicados con voz y voto dentro del GATT por ser miembros activos del mismo, se vio obligado por las circunstancias, a examinar el impuesto sobre el petróleo a la luz de las obligaciones de los Estados Unidos, en virtud del Acuerdo General, constatando lo siguiente: el gravamen sobre el petróleo, es un impuesto sobre el consumo, aplicado a productos importados y nacionales. Los impuestos de esa clase, están sujetos al requisito del trato nacional, estipulado dentro del artículo III.

Por otro lado, dentro de su pretendida defensa al impuesto, los Estados Unidos no han presentado al Grupo Especial ningún argumento en favor de una conclusión jurídica, fa

vorable a la legalidad de aplicación del multicitado impuesto "superfund".

Sobre la petición hecha por los Estados Unidos, fundamentada en la anulación o menoscabo dentro de los entendimientos de 1979, en opinión del Grupo Especial, esto viene a respaldar la conclusión de que los efectos de una medida incompatible con el Acuerdo General, no constituyen una consideración pertinente cuando las PARTES CONTRATANTES tienen que decidir si hay anulación o menoscabo.

Aceptar el argumento de que las medidas tomadas por Estados Unidos ejercen sólo un efecto insignificante sobre el volumen de las exportaciones, no anulan o menoscaban las ventajas resultantes de la primera cláusula del párrafo 2 del artículo III, pero implica que la razón fundamental de esta disposición -el beneficio que genera para las partes contratantes- es proteger las expectativas relativas a los volúmenes de las exportaciones. Sin embargo esto no es así, en virtud de lo estipulado en la primera cláusula del párrafo 2 del artículo III, las partes contratantes están obligadas a establecer, para los productos importados, determinadas condiciones de competencia en relación con los productos nacionales, además de que este párrafo, no puede interpretarse en el sentido

de proteger las expectativas acerca de la relación de competencia entre los productos importados y los nacionales. Una variación de esa relación competitiva que sea contraria a esta disposición debe consiguientemente considerarse ipso facto anulación, menoscabo de ventajas resultantes del Acuerdo General. Por lo tanto, la demostración de que una medida incompatible con el párrafo 2 del artículo III, primera cláusula, -- ejerce efectos nulos o insignificantes, no constituiría en -- opinión del Grupo Especial, una demostración suficiente de -- que las ventajas resultantes de esa disposición no se han anulado o menoscabado, aún en el caso de que tal refutación fuera, en principio, legítima.

Concluyendo, el Grupo de Trabajo determinó después de haber analizado todo el caso, y basados en lo estipulado por el articulado del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que el impuesto sobre el petróleo era incompatible con la primera cláusula del párrafo 2 del artículo -- III del GATT y, por consiguiente, constituía una presunción -- de anulación y menoscabo, y que una evaluación de los efectos comerciales del impuesto, no era pertinente para esta conclusión. Por lo tanto, el Grupo Especial sugiere que las PARTES CONTRATANTES recomienden a los Estados Unidos que pongan el -- impuesto sobre el petróleo en conformidad con las obligaciones que corresponden a este país en virtud del Acuerdo General.

CONCLUSIONES

El acuerdo general es un documento ya aceptado por una serie de países a nivel mundial, constituyendo el manejo del 80% del Comercio Mundial, motivo por el cual, nuestro país no se podía dar el lujo de gastar tiempo y energía en discutir - lo que ya estaba convenido por esos países. México se tenía que preocupar para ingresar al GATT, por cambiar radicalmente sus bases de crecimiento económico a mediano plazo.

Una vez establecido lo anterior, se tenía que ver el ingreso de México al GATT desde dos puntos de vista distintos:

- 1) El aspecto de la conveniencia para la economía del país.
- 2) El aspecto legal.

Por lo que respecta al primer punto, el Ing. Humberto J. Garza, Vicepresidente de CONCAMIN en 1985, expresó en ese tiempo:

"Reconozcamos que si México desea seguir creciendo de manera satisfactoria y congruente con sus grandes ne

cesidades, tiene que adaptarse a un modelo de desarrollo más eficiente y competitivo (ampliando su participación en el comercio exterior) y que se nos permita concurrir al extranjero con nuestra manufactura y con las mejores probabilidades de éxito". (56)

Opinión que tuvo influencia en la decisión final de -- nuestro país, de pasar a formar parte del GATT.

Tres años después nos damos cuenta, de lo acertado en lo dicho durante la XVIII Convención Nacional de Comercio Exterior en la Ciudad de Monterrey, N.L.

Se menciona también, darle un mayor énfasis y apertura al sector privado, para que de esta manera se logre un crecimiento equilibrado del país.

En ese mismo año de 1985, el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado CEESP opinó:

"El éxito del ingreso de México al GATT dependerá en -- mucho de su instrumentación, para lo cual es necesario actuar en distintas áreas, que repercuten en el compor

56 HUMBERTO J. GARZA: "Revista de la CONCAMIN"; año XXX, No. 783, dic. de 1985, p. 4, pfo. 4.

tamiento económico y no sólo en política comercial, lo cual significa:

- 1.- Reducir en forma efectiva la inflación.
- 2.- Corregir el déficit público, ajustándolo a las posibilidades reales de financiamiento.
- 3.- Instaurar el realismo económico, tanto en materia de tasas de interés, como en control de precios.
- 4.- Establecer paralelamente políticas fiscales y financiamentos, en apoyo a la exportación y a la re conversión industrial.
- 5.- Hacer un esfuerzo importante de simplificación administrativa.
- 6.- Mejorar sustancialmente la infraestructura en mate ria de transporte, así como de manejo de carga en los puertos.
- 7.- Una política de apertura a la inversión extranjera,
- 8.- Y actualizar la legislación laboral para promover la producción. (57)

Es notoria la similitud de opiniones entre los puntos dados por el CEESP y algunas de las metas implantadas por el Pacto de Solidaridad a partir de Diciembre de 1987.

Un punto importante lo es también, la cuestión petrolera. México basaba sus exportaciones en la venta del crudo y ante la inestabilidad de los precios del mismo en el mercado mundial, la base de nuestra economía era igualmente inestable, razón por la cual se debía de diversificar la economía hacia otras áreas dentro del ámbito del Comercio Mundial. Es muy importante en este punto, ver a la competencia del extranjero como un aliado, el cual nos va a obligar a mejorar la calidad de nuestros productos, y no como una maquinaria superior en calidad y precio, imposible de competir con ellos.

Por lo que respecta al aspecto económico, de acuerdo a las necesidades del país antes de ingresar al GATT y a la situación que vive el mismo actualmente, el Ingreso de nuestro país al acuerdo general, poniéndolo en una balanza, ésta se inclinaría, sin duda alguna, hacia el lado positivo, ya que la mayoría de metas trazadas se van cumpliendo poco a poco.

En cuanto a lo que se refiere al aspecto legal, entendemos que no se violan los principios constitucionales, al pa

sar a formar parte de un acuerdo con carácter internacional.

Tenemos que ubicarnos dentro de la realidad y aceptar el mundo dentro del que vivimos, como país activo en todos los aspectos, dentro de una comunidad mundial igualmente activa.

Vivimos en un enjambre de pensamientos, razas, religiones y economías totalmente distintas si bien sería utópico tratar de igualarlas en forma y pensamiento que no es - igualmente utópico, y lograr una convivencia pacífica en todos los sentidos, en base al respeto mutuo.

Como se fundamentó anteriormente, de acuerdo con lo estipulado dentro de nuestra propia Constitución, lo dispuesto por el acuerdo general de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) no va en contra de la esencia de nuestra Carta Magna.

Es conveniente conocer otras opiniones, en las cuales se demuestra que va en favor del Derecho Internacional y que es esencial para el Comercio con los demás países del orbe.

Hans Kelsen en su teoría general del Derecho y del Estado nos dice que:

"Es verdad que los estados conservan su competencia, incluso bajo el derecho internacional, para regular, en principio, todas las materias que pueden ser reguladas por un orden cuyo ámbito territorial de validez se halla limitado; pero únicamente conservan esta competencia en la medida en que el Derecho Internacional no regula una materia específica". (58)

Esto es por lo que se refiere al Derecho Internacio- --
nal, dentro del cual el GATT es reconocido como un organismo de carácter mundial y sus preceptos son seguidos por más de -
90 países en el mundo.

En cuanto a nuestra Legislación Nacional, como ya se ha fundamentado, de ninguna manera lo estipulado en el Acuer-
do General es contrario al espíritu ni a lo estipulado por -
nuestra Constitución.

58 KELSEN, HANS: Teoría General del Derecho y el Estado. --
UNAM: México, 1987.

Si se siguieron ruedas de negociaciones de carácter -- internacional, que llevaron años para desahogar por último en un protocolo de adhesión que fue con el que finalmente México logró su ingreso.

Como se ve el ingreso de México al GATT no fue al va-- por y requirió de todo un proceso nacional e internacional pa-- ra lograrlo, que sería motivo de toda una tesis completa el -- describirlo con exactitud. La adhesión de México al GATT, se realizó sobre la base de los lineamientos establecidos en el protocolo de adhesión, que en términos generales estableció -- otorgar un tratamiento especial favorable en su calidad de -- país en vías de desarrollo. Así también se sustenta el carác-- ter prioritario de México al reconocer la soberanía sobre los recursos naturales y el sector agrícola. "Esto significa la autonomía con la que el Gobierno Mexicano puede manejar algu-- nos recursos tan importantes, como por ejemplo, el petróleo, que según algunos autores fue otra razón por la que en 1979, el Gobierno Mexicano decidió no ingresar al GATT". (59)

59 FAVELA MARGARITA. "El Comercio Exterior y la Inversión -- Extranjera"; en Revista Carta Política Exterior Mexicana; CIDE, No. 3, México, 1985, p. 15.

Siendo más específicos en cuanto al tema que se está tratando y refiriéndonos ya concretamente al artículo III del GATT, desde el punto de vista del Derecho Constitucional Mexicano de acuerdo con éste no sólo no es contrario al espíritu de la misma, sino que lo complementa en el ámbito internacional, en todos sus puntos.

En 1979, cuando por primera vez se discutió seriamente la idea de que México entrara al GATT, se estuvo en favor de esta proposición, por considerarse que sus ventajas eran mayores que sus desventajas, ya que entre las primeras se contaba la posibilidad de erradicar o al menos disminuir la sobreprotección que le ha permitido a la industria mexicana obtener ganancias enormes y concentrar el ingreso sin preocuparse por los avances tecnológicos, ni por la competitividad, ni por la producción. Por otra parte, la situación de la economía política a escala internacional era distinta a la que existe en la actualidad. Reagan no había llegado a la Presidencia de los Estados Unidos, y finalmente, las condiciones fijadas a México para su incorporación al GATT eran menos duras que las exigidas en 1985. Si nuestro país se hubiera adherido al GATT en 1979, se habría comprometido únicamente, a liberar 52% de sus importaciones en un plazo que se extendía hasta 1990. Hoy, como efecto de las presiones del Fondo Monetario Internacional, se han liberado más del 67% de esas importacio

nes en señal de acatamiento y sin haber sido aceptados aún como exportadores en gran escala.

Al tomarse la decisión del ingreso de México al GATT - en noviembre de 1985, fueron los dirigentes de la Cámara de Comercio, México-Estados Unidos, quienes al inaugurar sus trabajos anuales, en Washington, recibieron la buena nueva, de la aceptación. Se ha convencido al país que el ingreso al -- GATT significaría para los mexicanos más empleos, mayores ingresos, mayor poder adquisitivo, mejor calidad en bienes y -- servicios, y un mayor crecimiento de la inversión y de la entrada de divisas al país.

Durante los últimos años, México ha intentado, en el - campo de batalla en que se ha convertido el GATT, una mayor y más agresiva participación en los mercados externos, en base a sus vastos recursos y seguro de que las exportaciones bien llevadas, son un buen negocio, el Ingreso de nuestro País al GATT es congruente con la necesidad de reinsertar el aparato productivo nacional, a las nuevas condiciones que le imponen el contexto internacional.

México cuenta con una sólida base productiva que le -- puede permitir aprovechar su incorporación a este organismo, para fortalecer sus vínculos comerciales con el exterior.

Para 1987 se estaba consolidando un proceso de apertura comercial, sin afectar los intereses nacionales y aprovechando ese foro para mejorar el intercambio con la comunidad internacional. Para entonces, los resultados de la adhesión, comenzaban a vislumbrarse, pero las perspectivas eran promisorias. Se otorgaron concesiones diversas y se recibió beneficios, como el rechazo a la aplicación injustificada de impuestos discriminatorios como el que pretendía imponer Estados Unidos al petróleo de importación en perjuicio de los exportadores como México.

Posteriormente se resaltó la importancia de contar -- con un foro multilateral en el que se puede expresar las -- ideas principales de países en desarrollo e industrializados. Por parte de naciones como la nuestra, sobresale la demanda de que se erradiquen las prácticas proteccionistas y que mejoren los precios de las materias primas. A raíz de lo anterior se llevaron a cabo una serie de acciones para modificar las estructuras del GATT, teniendo dentro de sus cambios, el hecho de establecer instrumentos de garantía para el estricto cumplimiento de los postulados del Acuerdo General, sobre todo en lo relativo al proteccionismo que se sigue ejerciendo por medio de los países industrializados.

Así, los impuestos propuestos por los Estados Unidos - en referencia a la importación petrolera, fueron revocados, - pues el GATT, afirmó que eran contrarios, porque violaban las garantías del Acuerdo.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- Arrijoja Vizcaíno, Adolfo. Derecho Fiscal. Edit. T. Remis, México, 1982.
- 2.- Carta de las Naciones Unidas.
- 3.- Chapoy B, Dolores Beatriz. Derecho Fiscal, (Introducción al Derecho Mexicano). Edit. UNAM. México, 1980.
- 4.- Diccionario Enciclopédico Bruquera. Edit. Bruquera Mexicana, México, 1976.
- 5.- De la Garza, Sergio Francisco. Derecho Financiero Mexicano. Edit. Porrúa; México, 1986.
- 6.- Fourouge, Jiuliani. Derecho Financiero. Vol. I. citado - por Sergio Francisco de la Garza: Derecho Financiero. -- Edit. Porrúa; México, 1986.
- 7.- Favela, Margarita. El Comercio Exterior y la Inversión Extranjera. Revista Carta Política Exterior Mexicana, -- CIDE; México, 1985.
- 8.- GATT. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

- 9.- Garza Humberto J.: Revista de la CONCAMIN, México, diciembre de 1985.
- 10.- Kelsen, Hans. Teoría General del Derecho y el Estado. -- Edit. UNAM; México, 1987.
- 11.- Malpica de la Madrid. Qué es el GATT? 4a. edic. Edit. -- Grijalvo; México, 1979.
- 12.- Margafn Manautou, Emilio. Introducción al Estudio del Derecho Tributario Mexicano. Editorial Universitaria Potosina; México, 1979.
- 13.- Méndez Silva, Ricardo y Gómez Alonso Robledo V. Derecho Internacional Público. Edit. UNAM. 1981.
- 14.- Oppenheim-Lauterpacht. Internacional Law. 7th edition. Longmans Green and Co. London, 1984.
- 15.- Publicación Oficial de la Habana. Habana, Cuba.
- 16.- Periódico Excélsior. 5 de febrero de 1987, México.
- 17.- Piña Vera, Rafael. Diccionario de Derecho. 13a. edic. -- Edit. Porrúa; México, 1985.

- 18.- Sepúlveda, César. Derecho Internacional. 13a. edic. Edit. Porrúa; México, 1986.
- 19.- Senado de la República. Información Básica sobre el GATT y el Desarrollo Industrial y Comercial de México. Impre. ROER, S.A.; México, 1985.
- 20.- Wiker V, Jorge. El GATT. Acuerdo General de Aranceles y Tarifas. Edit. UNAM; México, 1986.
- 21.- Witker, Jorge. Derecho del Comercio Internacional. Edit. Universidad de Guadalajara; Guadalajara, Jal. México, -- 1981.