

INT-0345

Distr. INTERNA
E/CEPAL/BRAS/INT.7/Rev.1
E/CEPAL/WASH/INT. 12
Enero 1983
Versión Preliminar
Original: ESPAÑOL

CEPAL
Comisión Económica para América Latina
Oficina en Brasilia
Oficina en Washington
Proyecto: "El Proteccionismo de los Estados Unidos y sus Efectos sobre las Exportaciones de Brasil"



DERECHOS COMPENSATORIOS Y PROCEDIMIENTOS RELACIONADOS
EN LOS ESTADOS UNIDOS CON RESPECTO A ARTICULOS BRASILEÑOS

INFORME DE PROGRESO

Presentación

En el marco del proyecto conjunto CEPAL Brasil/CEPAL Washington sobre "El Proteccionismo de los Estados Unidos y sus Efectos sobre las Exportaciones de Brasil" se presenta para comentarios un informe de progreso sobre el tema subsidios y derechos compensatorios.

El presente informe será presentado también dentro del Proyecto IPEA/CEPAL sobre "El Proteccionismo de los Países Industrializados y sus Efectos sobre las Exportaciones de Brasil" (E/CEPAL/BRAS/INT.8).

I - INTRODUCCION

a) Propósitos del estudio

Entre las mayores dificultades de acceso al mercado de los Estados Unidos que enfrentan las exportaciones brasileñas de productos manufacturados se encuentran los procedimientos relacionados con derechos compensatorios.

En la actualidad^{1/} esos procedimientos afectan 16 grupos de artículos brasileños, que en 1981 habían representado un flujo de comercio de entre 800 y 1.000 millones de dólares, de acuerdo con las estadísticas de importación de los Estados Unidos y de exportación de Brasil respectivamente. (Los artículos se presentan en el cuadro 1 de este capítulo).

Según algunos autores la imposición de derechos compensatorios es una medida correctiva, que neutraliza prácticas de comercio desleal y no debe, por tanto, ser considerado como medida proteccionista. Sin embargo en este documento se argumenta que: (1) subsidios a la exportación otorgados por países en desarrollo no constituyen necesariamente prácticas de comercio desleal y que (2) los procedimientos relacionados con derechos compensatorios por sí solo desincentivan las exportaciones a los países que los inician, tanto de artículos directamente involucrados como de otros productos, por lo cual deben calificarse como proteccionistas.

El propósito principal del presente documento es ofrecer información básica acerca de los productos de exportación brasileña afectados por procedimientos relacionados a derechos compensatorios y de realizar una primera cuantificación del comercio involucrado. Para un mejor entendimiento se hace una breve referencia a aspectos legales, institucionales y de procedimiento en los Estados Unidos, así como a los artículos y códigos correspondientes del GATT. También se hace referencia a los métodos de cálculos empleados por el Departamento de Comercio para estimar el valor neto de los subsidios implícitos en los principales elementos del programa brasileño de promoción a las exportaciones y a los factores considerados por la Comisión de Comercio Internacional en las investigaciones de daño.

Un profundo análisis del tema de subsidios y derechos compensatorios exigiría un enfoque multidisciplinario ya que abarca factores económicos, legales, políticos y de contabilidad. Un análisis tan extenso está fuera del alcance de este informe. En su presente forma el documento no pretende todavía construir un marco teórico sobre el tema o de proveer argumentos que pueden ser empleados por los gobiernos en los países afectados, ni intenta de cuantificar los ingresos de exportación que Brasil perdería como consecuencia de los

^{1/} Fines de 1982.

mecanismos analizados. Se piensa, sin embargo, que el documento podría considerarse como una contribución a un posterior estudio más amplio del tema, que debe ofrecer respuestas mejor fundamentadas a ese tipo de preocupaciones. 1/

b) Resumen y conclusiones

En determinadas circunstancias subsidios pueden causar serias distorsiones al comercio mundial, por ejemplo cuando son otorgados a industrias que han perdido competitividad internacional debido a cambios en las estructuras productivas y en las ventajas comparativas entre países. En esos casos subsidios deben ser condenados como prácticas de comercio desleal, cuando causan un daño a industrias económicamente más eficientes en otros países. En estas circunstancias la imposición de derechos compensatorios, siempre que sea de acuerdo con las reglas de conducta acordados internacionalmente, se justifica.

Con referencia a los países en desarrollo los subsidios son necesarios para superar distorsiones internas y externas, que impiden que los países aprovechen plenamente sus ventajas comparativas actuales y/o potenciales. En estos casos subsidios pueden constituir un instrumento de avance económico, en el beneficio no solo de los países exportadores, sino también de la economía mundial.

1/ Un mejor entendimiento de la experiencia brasileña tendría también utilidad para otros países latinoamericanos, por las siguientes razones, entre otras:

- Brasil forma parte del grupo de países en relación a los cuales los Estados Unidos exigen una determinación afirmativa de daño para que se puedan aplicar derechos compensatorios. Otros países de la región, que están estudiando la conveniencia de aceptar compromisos en relación a sus políticas de incentivos a la exportación para obtener derecho a la investigación de daño, como México y Perú, podrán hacer una mejor evaluación de las ventajas y desventajas correspondientes a raíz de la experiencia brasileña.
- Brasil tiene una amplia experiencia en los debates dentro de las investigaciones de subsidios y de daño, así como en negociaciones que han llevado a la suspensión de investigaciones de subsidios.
- Parecería que pequeñas modificaciones en determinados mecanismos de promoción de las exportaciones, que poco afectan los incentivos netos otorgados a los exportadores, podrían reducir significativamente el valor del subsidio neto calculado por el Departamento de Comercio. Del estudio de las investigaciones con respecto a artículos brasileños surgen indicaciones al respecto.
- El gran número de investigaciones que afecta productos brasileños permite conocer mejor el comportamiento de los diferentes agentes económicos en los Estados Unidos y identificar probables aliados de los países exportadores.

En las Negociaciones Multilaterales de Comercio (NMC) se ha reconocido que subsidios forman parte integral de los programas de desarrollo económico de los países en desarrollo. Como resultado los países en desarrollo han sido exceptuado de la prohibición de otorgar subsidios a la exportación de productos manufacturados. Sin embargo, exportaciones subsidiadas que causan daño a determinada industria en otro país están sujetas a la aplicación de derechos compensatorios.

Sería improbable que los países industrializados estarían después-frente a los países en desarrollo - a renunciar en cualquier circunstancia a su práctica de gravar importaciones subsidiadas que causan un daño a determinada industria nacional con derechos compensatorios. Por esa razón los esfuerzos de los países en desarrollo deberían orientarse a establecer mejores reglas internacionales de conducta.

Aunque en las NMC se obtuviera cierto avance con respecto a la claridad e uniformidad acerca de las condiciones en que se pueden imponer derechos compensatorios y a las obligaciones de los países importadores, quedan abiertos muchos campos de acción para llegar a procedimientos más justos para los países en desarrollo y más propicios para la economía internacional.

Las investigaciones de subsidio y de daño han mantenido un carácter microeconómico, sin considerar los efectos de las presiones de grupos minoritarios para obtener la imposición de derechos compensatorios sobre otros sectores en los países importadores (por ejemplo los consumidores y exportadores) y sobre la economía mundial.

Aunque en las NMC se reconociera la importancia de los subsidios para los países en desarrollo, eso no se ha reflejado en la métodos de cálculo de los valores de los subsidios que se realizan en las investigaciones correspondientes. Con referencia al cálculo del subsidio neto otorgado por países en desarrollo debería permitirse reducciones que corresponderían a compensaciones por determinadas distorsiones interna y externas. Por ejemplo la sobrevaluación de la moneda nacional podría estimarse en base al tipo de cambio de equilibrio 1/. En las investigaciones subsidios domésticos otorgados por países en desarrollo deberían tratarse con un gran margen de tolerancia.

La imposición de derechos compensatorios en caso de daño comprobado a determinada industria debería ser optativa 2/ debiendo existir la posibilidad de imponer derechos compensatorios a niveles inferiores al subsidio encontrado si eso fuera suficiente para eliminar el daño.

1/ Para muchos países existen estimaciones al respecto realizadas por organismos internacionales tales como el FMI y el Banco Mundial.

2/ Por ejemplo podría legalizarse el derecho discrecional a otorgar una excepción a la imposición de derechos compensatorios cuando gravan artículos de fundamental importancia para la economía de determinados países en desarrollo.

Aunque en años recientes la legislación estadounidense se ha acercada más a las disposiciones del GATT, principalmente por la introducción de una investigación de daño (para artículos importados libres de impuestos en 1974 y para artículos tributables, importados desde determinados países, en 1979) en algunos aspectos ha quedado más intolerante que las disposiciones del GATT. Las discrepancias más importantes son: la limitación unilateral de la investigación de daño en el caso de importaciones de artículos tributables a determinados países; la obligación legal de imponer derechos compensatorios en caso de determinaciones finales afirmativas de las agencias responsables y la imposición de derechos compensatorios por todo el valor del subsidio neto encontrado por el Departamento de Comercio. También el período de vigencia de derechos compensatorios suele ser más largo de los necesario para eliminar el daño, lo que no debería acontecer según el código correspondiente del GATT.

Desde 1981 las solicitudes de empresas estadounidense para imponer derechos compensatorios a las importaciones de productos brasileños ha crecido significativamente. Generalmente Brasil trata de evitar la imposición de derechos compensatorios al gravar las ventas de artículos involucrados a los Estados Unidos con un impuesto a la exportación. Los sectores más afectados son calzado, productos siderúrgicos y jugo de naranja concentrado.

Los elementos de la política brasileña de promoción de exportaciones que con mayor frecuencia con incorporados en los cálculos del subsidio neto por parte del Departamento de Comercio son el crédito premio fiscal, el financiamiento de capital de giro para la producción de artículos exportables a tasas de intereses subsidiadas y la reducción del pago de impuestos sobre las utilidades. Se observa un recrudecimiento en el proteccionismo de los Estados Unidos en los cálculos recientes correspondientes a productos siderúrgicos, que incluyen subsidios domésticos.

Tal como ya fue mencionado el presente borrador no intenta cuantificar los ingresos de exportación que Brasil perdería por la imposición de derechos compensatorios en los Estados Unidos. Sin embargo en un anexo se hace referencia a las características del proteccionismo estadounidense en los sectores más relevantes. En base a esos estudios de caso en una fase posterior se tratará de dimensionar con algo más de detalle las posibles consecuencias para los ingresos de exportación de Brasil.

Cuadro 1.

BRASIL, PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN A LOS ESTADOS UNIDOS SUJETOS A DERECHOS COMPENSATORIOS O PROCEDIMIENTOS RELACIONADOS; SITUACIÓN A FINES DE 1982

Descripción de los artículos afectados	Recargos en los Estados Unidos (% ad valorem, FOB)		Impuesto a la exportación en Brasil	Observaciones sobre la situación de los procedimientos
	derechos compensatorios	depósito		
1. Calzado, excepto de caucho	Non rubber footwear	1.00	19.00	
2. Aceite de ricino y sus derivados	Castor oil and castor oil products			
2.1- aceite de ricino	castor oil	2.53		
2.2- algunos derivados	castor oil products		2.53	11.00
3. Hilado de algodón	Cotton yarn	3.55	11.00	
4. Tijeras y sus hojas	Scissors and shears	2.79	11.00	
5. Arrabio	Pig iron	vários (según em presas exportadas)	11.00	En proceso de renegociación con la ACI
6. Ropa de cuero para hombres y muchachos	Leather Wearing apparel for men and boys		11.91	
7. Algunos productos de textiles	Certain textile products		11.63	CVD revocado
8. Carteras de cuero para señoras	Leather handbags		11.00	CVD revocado (solicitante)
Chapas gruesas de acero al carbono	Carbon steel plate			Investigación terminada. Sustituida por investigación 9 a partir del 08.02.82.
9. Algunos productos de acero	Certain steel products			
9.1 Chapas de acero al carbono laminadas en caliente	hot rolled carbon steel plate		12.16	Acuerdo de suspensión (24.09.82)
9.2 Planchas y bandas de acero al carbono laminadas en caliente	hot rolled carbon steel sheet and strip			No existe indicación razonable de daño según la CCI: investigaciones terminadas
9.3 Planchas y bandas de acero al carbono laminadas en frío	cold rolled carbon steel sheet and strip			
9.4 Barras de acero al carbono laminadas en caliente	hot rolled carbon steel bar			
9.5 Barras de acero al carbono laminadas en frío	cold formed carbon steel bar			
9.6 Perfiles estructurales de acero al carbono	carbon steel structural shapes			
10. Alambión	carbon steel wire rod		14.19	Acuerdo de suspensión (21.05.82)
11. Alambre para concreto pretensado	prestressed concrete steel wire strand		13.89	Acuerdo de suspensión (24.08.82) Se inició investigación anti-dumping
12. Tubos de acero al carbono con costura, de pequeño diámetro	small diameter welded carbon steel pipes and tubes		12.95	
13. Algunos productos de acero inoxidable	Certain stainless steel products			
13.1 Barras de acero inoxidable laminadas en caliente	hot-rolled stainless steel bar			Indicación razonable de daño ^{4/}
13.2 Barras de acero inoxidable laminadas en frío	cold-formed stainless steel bar			Indicación razonable de daño ^{4/}
13.3 Alambión inoxidable	stainless steel wire rod			Indicación razonable de daño ^{4/}
14. Acero para herramientas	tool steel			Indicación razonable de daño ^{4/}
15. Jugo de naranja congelado concentrado	frozen concentrated orange juice		2.60	
16. Aviones tipo Bandeirante	commuter aircraft			Procedimientos terminados por determinación de la CCI que no existe indicación razonable de daño. La empresa Fairchild está apelando esa determinación

FUENTE: CEPAL en base a varias fuentes.

1/ Valor neto del subsidio según determinación preliminar de la ACI.

2/ Resoluciones 776 y 777 (calzado) del Banco Central de Brasil del 16.12.82. Anteriormente el impuesto a la exportación varía según el valor del crédito a la exportación más un adicional.

3/ Véase también Anexo II

4/ La ACI está realizando investigación preliminar sobre subsidios.

II) SUBSIDIOS Y DERECHOS COMPENSATORIOS - CONCEPTOS BASICOS

En las concepciones originales del GATT se consideraba como similares a los subsidios a la exportación y a la subvaluación de productos exportados (dumping): Ambas prácticas permitirían que productos son exportados a precios inferiores a los que, en condiciones comparables, rigen en el mercado interno del país productor. (Hechos los ajustes necesarios, por ejemplo, por diferencias en los sistemas tributarios; normalmente se considera el precio ex-fabrica) 1/.

En el caso de los subsidios a la exportación el menor precio de exportación es posible porque los gobiernos ofrecen ventajas a la actividad exportadora que no son disponibles para ventas dirigidas al mercado interno. En el caso de dumping el menor precio es el resultado de la política de empresas, que establecen precios diferentes en mercados diferentes. Normalmente dumping significa que los productos son ofrecidos a precios que son insuficientes para cubrir los costos de producción a largo plazo.

Dentro del GATT tradicionalmente se hablaba de "menos que el valor normal" (less than normal value) 2/ en el caso de dumping y de prácticas de "política de precios dual" (dual pricing) en el caso de subsidios. (Art. XVI: 4 del Acuerdo General).

Sin embargo, en las Negociaciones Multilaterales de Comercio (NMC) se habría abandonado, bajo insistencia de los Estados Unidos, el criterio de "política de precios dual". 3/ Se ha argumentado que en la práctica las empresas siempre pueden diferenciar sus precios por mercados, por ejemplo en función de diferentes elasticidades de demanda, lo que no depende de la existencia de subsidios.

No existe una clara definición de "subsidios". En el contexto de este estudio subsidios podrían definirse como transferencias de recursos, a precios inferiores a los de mercado, condicionados a cierto desempeño económico. En ese sentido subsidios deben distinguirse por ejemplo de pagos que forman parte de la previsión social, que no son condicionados a determinado desempeño económico. Aunque los otorgantes de subsidios pueden ser tanto el sector público como el sector privado casi siempre el otorgante será el gobierno. Deben distinguirse entre subsidios directos a la exportación y subsidios domésticos, que indirectamente pueden influir sobre la actividad exportadora.

1/ Si el producto es destinado exclusivamente a la exportación el precio comparable sería el precio de exportación a otros países o el costo de producción el país de origen, incrementado con una margen razonable de costos de comercialización y de utilidades.

2/ Less than Fair Value (LTFV) en la legislación norteamericana

3/ Véase: GATT "Agreement on Interpretation and Application of artículos VI, XVI, and XXIII of the general Agreement of Tariffs and Trade ": Article 9:1.

Los efectos del otorgamiento de un subsidio, en general, a una empresa productora pueden ser un aumento de la producción, un aumento de la utilidad, un menor precio cobrado al comprador o una combinación de esos efectos, dependiendo de elasticidades de demanda y oferta, funciones de producción y situaciones de mercado. En el caso de un subsidio a la exportación puede incrementarse la participación de las ventas externas en las ventas globales.

Un juicio sobre la "legitimidad" de los subsidios podría apoyarse en el concepto de las ventajas comparativas. En este sentido subsidios otorgados a algunas industrias antiguas en los países industrializados, que han perdido competitividad internacional debido al proceso de industrialización en los países en desarrollo, deben ser desautorizados, dado que tienden a congelar los patrones mundiales de producción y comercio internacional existentes. Subsidios otorgados a industrias ineficientes, que tienen como efecto que determinado país aumente sus exportaciones o restringe sus importaciones de artículos que ya no produce en forma económicamente eficiente, implican sin duda un "beggar my neighbour policy". En estos casos el país importador tendría el derecho a proteger su industria nacional a través de mecanismos compensatorios.

Considerando estos y otros factores en las NMC se han prohibido los subsidios a la exportación de productos industrializados otorgados por los países industrializados. También se ha acordado que en el otorgamiento de subsidios domésticos, que no son prohibidos, los países deben considerar sus efectos sobre el comercio internacional.

Con referencia a los países en desarrollo los subsidios deben interpretarse de otra manera. Por ejemplo, Vicente Querol observa que:

"el subsidio para los países en desarrollo, es un instrumento de avance económico destinado a elevar la competitividad de sus productos no sólo en las áreas en que la deficiencia tecnológica no permite otros recursos, sino para cubrirse de los factores de anti-competitividad como en el de barrera al comercio" 1/.

Para los países en desarrollo los subsidios a la exportación pueden considerarse como extensión lógica del argumento de la industria naciente (infant industries). En algunos casos los valores netos de subsidios pueden ser incrementados o reducidos en función de las fluctuaciones de variables que están fuera del control de las autoridades económicas, pero que tienen gran repercusión en el desempeño de las exportaciones, tales como las fluctuaciones en los mercados internacionales de cambio. En estos casos los subsidios serían otorgados principalmente en función de la situación del balance de pagos.

1/ Vease: Querol, Vicente. La Ley de comercio exterior de los Estados Unidos de América. México, s.ed., 1982 (La biblioteca del Especialista en Comercio Exterior, 10).

En el caso de muchos de los países latinoamericanos los subsidios a la exportación tienen como objetivo principal corregir ciertos sesgos anti-exportadores, que generalmente han surgido como consecuencia del modelo de industrialización en base a la sustitución de importaciones, tales como la sobrevaluación del tipo de cambio y los altos costos de insumos domésticos.

Los subsidios permiten entonces que los países en desarrollo realicen flujos estables o crecientes de exportación a precios internacionalmente competitivos. Subsidios que superan los niveles necesarios para compensar las distorsiones mencionadas, permitiendo precios por debajo de los internacionales, se justificarían si son temporarios y necesarios para el desarrollo de actividades en que los países exportadores tienen ventajas comparativas relativas.

El suministro de artículos a precios internacionalmente competitivos beneficia también a los países importadores, dado que contribuyen a reducir los precios internos, incrementan los ingresos reales de los consumidores y permiten transferir recursos a actividades más eficientes.

Aunque en términos macroeconómicos importaciones subsidiadas pueden traer beneficios significativos al país importador en el largo plazo, un eventual daño a industrias específicas puede causar problemas significativos en el corto plazo. Esos problemas pueden agravarse cuando se concentran en regiones y/o grupos ocupacionales específicos. Dentro de la política económica nacional del país importador la imposición de derechos compensatorios podría defenderse con el argumento que es socialmente injusto que los productores y empleados en sectores afectados paguen un alto costo para los beneficios, que son diluidos entre un gran número de sectores productores y consumidores. Aunque en esos casos la imposición temporaria de derechos compensatorios se justificaria, es probable que los sacrificios de los sectores y personas afectados podrán ser recompensados por otras medidas como políticas de ajustes industriales y programas de asistencia especial 1/.

En el GATT se reconoce el derecho de los países importadores a proteger su industria nacional y su empleo contra el daño causado por importaciones subsidiadas o subvaluadas. Por esta razón los subsidios otorgados por los países en desarrollo, a pesar de no ser prohibidos están sujetos a derechos compensatorios si se comprueba que causan un daño material a la industria nacional en otro país. El daño material a determinada industria se mide en base a una serie de indicadores económicos sobre el estado de la industria, tales como producción, ventas, participación de mercado, utilidades, productividad, niveles de salarios, crecimiento, etc.

1/Un argumento indirecto para imponer derechos compensatorios podría ser que los consumidores beneficiados por importaciones más baratas deberían, a través de reducidos niveles de derechos compensatorios, financiar los costos de programas de asistencia a los sectores y personas afectadas. Sin embargo los costos administrativos de tales esquemas podrían ser relativamente elevados, por lo cual sería más viable financiar esos programas con otros recursos. Véase: Greyson Bryan (01).

Para comprobar la causalidad entre importaciones y daño se debe verificar si la industria nacional perdió ventas a favor de importaciones subsidiadas, debido a sus precios inferiores.

III) ASPECTOS LEGALES

1) El Acuerdo de Interpretación y Aplicación de los Artículos VI, XVI y XXIII del GATT

Los artículos relevantes del GATT en relación al problema de subsidios y derechos compensatorios son: 1/

- Artículo VI - Derechos Anti-dumping y Derechos Compensatorios
- Artículo XVI - Subsidios
- Artículo XXIII - Protección de las concesiones y de las ventajas.

Dentro de la Ronda Tokio se llegó a un acuerdo sobre la interpretación y aplicación de los artículos mencionados arriba. 2/ En lo que sigue ese acuerdo se llamará "El Acuerdo de Interpretación".

Las provisiones más importantes del GATT sobre subsidios y derechos compensatorios son en síntesis:

- la prohibición total a los países industrializados de otorgar subsidios de exportación a favor de productos industriales.
- la prohibición de otorgar subsidios a la exportación de productos primarios de forma tal que como resultado el país otorgante obtenga una participación más que equitativa en las exportaciones mundiales del producto subsidiado. 3/
- No se prohíbe la otorgamiento de subsidios que no son de exportación, sino tienen como propósito inmediato alcanzar metas de política económica y social. Sin embargo, los países deben considerar sus efectos potenciales sobre el comercio mundial.

1/ GATT. Basic instruments and selected documents. Geneva, 1969.

2/ GATT. Agreement on Interpretation and Application of articles VI, XVI and XXIII of the general agreement on tariffs and trade. Geneva, 1979. 41 p.

3/ Se refiere al desplazamiento de exportaciones de otros países miembros del GATT, considerando las participaciones en las exportaciones mundiales durante un periodo previo representativo (normalmente los tres años calendarios más recientes en que existían condiciones normales de mercado). GATT no indica cual sería una participación equitativa de algún país determinado en ausencia de subsidios. Como resultado sería difícil determinar si un subsidio está en conflicto con GATT. Subsidios también pueden perjudicar seriamente los intereses de otros exportadores, en mercados específicos, sin que los países que otorgan subsidios obtengan una participación más que equitativa en las exportaciones mundiales. Esa tolerancia conspira contra los intereses de productores eficientes, por ejemplo de productos agropecuarios. Brasil ha reclamado, dentro del GATT, sobre las exportaciones subsidiadas de azúcar por parte de la CEE, que le habrían otorgado una participación más que equitativa en las exportaciones mundiales, desplazando ventas externas de Brasil.

- Se reconoce que subsidios forman parte integral de los programas de desarrollo económico de los países en desarrollo, siendo necesarios tanto subsidios domésticos, para la protección de industrias nacientes (Infant Industries) y para establecer una infraestructura adecuada para la industrialización, como subsidios a la exportación, para desarrollar industrias de exportación. Los países en desarrollo entonces no están sujetos a la prohibición total de otorgar subsidios a la exportación de productos industrializados, ni son afectados por la Lista Ilustrativa de subsidios de exportación anexo al acuerdo de interpretación. Sin embargo, importaciones subsidiadas que causan daño a la industria en otro país están sujetas a la aplicación de derechos compensatorios.
- En cuanto a los países en desarrollo debe mencionarse también que el Acuerdo de Interpretación estipula que esos países deben comprometerse a reducir o eliminar los subsidios de exportación que son inconsistentes con sus necesidades competitivas (competitive needs) y de desarrollo.

Dentro de la Ronda Tokio no se llegó a una determinación exacta de "subsidio"; solamente se anexo al Acuerdo de Interpretaciones una Lista Ilustrativa de subsidios de exportación 1/ . Parecería haberse abandonado el antiguo concepto de dual pricing. Por ejemplo subsidios incorporados en la Lista Ilustrativa pueden influir la política de exportaciones de empresas o industrias beneficiadas sin que ello implique la diferenciación de sus precios por mercados.

Sin embargo, se estableció una mayor claridad y uniformidad en cuanto a los derechos y obligaciones con referencia a la imposición de derechos compensatorios. Para poder imponer tales derechos debe realizarse una investigación que compruebe simultáneamente la existencia de un subsidio y de un daño a determinada industria nacional, así como que la relación de causalidad entre subsidio y daño. La investigación debe - exceptuando circunstancias especiales - terminarse dentro de un año después de su iniciación. En cuanto a la investigación sobre daño a la industria en el país importador se determinó que deben considerarse el volumen de las importaciones y sus efectos sobre precios en el mercado interno para productos "iguales o similares" (like products) y el impacto de esas importaciones sobre productores domésticos de tales artículos. Debe analizarse si el volumen de las importaciones ha incrementado significativamente en términos absolutos o relativos. En cuanto a los efectos de las importaciones subsidiadas sobre los precios debe analizarse si las importaciones subsidiadas han causado caídas significativas en los precios internos de productos iguales en el país importador o han impedido

1/ Tal como ya fue mencionado Brasil, como país en desarrollo, tiene el derecho a otorgar subsidios de exportación siendo que la Lista Ilustrativa no se aplicaría estrictamente a sus programas de incentivos a la exportación. La lista ilustrativa del GATT se anexa a este capítulo.

significativamente incrementos normales en esos precios. Deben evaluarse también todos los demás factores e índices económicos relevantes que influyen sobre el estado de la industria, como declinaciones en producción, ventas, participación de mercado, utilidades, productividad, niveles de salarios, crecimiento etc. Debe considerarse que otros factores, como el volumen de importaciones no subsidiadas, contracciones en la demanda o cambios en los patrones de consumo, el desarrollo tecnológico etc., pueden significar perjuicios a la industria y esos factores no deben ser atribuidos a las importaciones subsidiadas.

Sería inoperante exigir que las importaciones subsidiadas fueran la única causa de daño. Tal como ocurre con las investigaciones anti-dumping el Acuerdo no indica como deben ponderarse los efectos de las importaciones subsidiadas con los efectos de otros factores.

Con referencia a los derechos compensatorios, se acordó, entre otras cosas, que:

- El derecho compensatorio no puede ser superior al valor del subsidio, es preferible que el derecho compensatorio sea menor si eso fuera suficiente para eliminar el daño.
- Si se imponen derechos compensatorios estos deben aplicarse en forma no discriminatoria a todos los países que otorgan subsidios que causan daño.
- Los procedimientos pueden ser suspendidos o terminados sin aplicarse derechos compensatorios si el país exportador acuerda eliminar o reducir el subsidio o tomar otras acciones con referencia a sus efectos o si los exportadores acuerdan revisar sus precios para eliminar el efecto perjudicial del subsidio.
- Medidas provisionales pueden tomarse cuando una investigación preliminar determina que existe un subsidio y que hay evidencia suficiente de daño causado por el subsidio: en ese caso pueden aplicarse derechos compensatorios provisionales, garantizados por depósitos en dinero o bonus iguales al valor del subsidio como ha sido calculado provisoriamente (para un período de máximo cuatro meses). Cuando se ratifica posteriormente la existencia de daño se pueden cobrar retroactivamente derechos compensatorios si fueron tomadas medidas provisionales y como máximo hasta el monto del depósito. Si la conclusión final fuera negativa deben devolverse los depósitos.

2) La Legislación estadounidense

El primer reglamento sobre derechos compensatorios en los Estados Unidos fue establecido como parte del Tariff Act de 1890, con el fin de proteger los productores de azúcar contra importaciones subsidiadas. Sin embargo la primera ley general de derechos compensatorios fue creada por la Ley de Aranceles (Tariff Act) de 1897. Ese

estatuto autorizó al Secretario del Tesoro a imponer derechos compensatorios igual al valor neto del subsidio otorgado directamente o indirectamente por un gobierno extranjero a la exportación de una mercadería sujeta de derechos de importación en los Estados Unidos. La ley no se aplicó a artículos que entraban al mercado estadounidense libres de derechos de aduana, dado que fueron considerados como no-competitivos con la industria nacional. La cobertura de la legislación de derechos compensatorios fue ampliada en los Tariff Acts de 1913 y 1922, extendiéndose la autorización para aplicar derechos compensatorios a importaciones de mercaderías que recibían en el país productos subsidios domésticos. La sección 303 del Tariff Act 1930 autorizó al Secretario del Tesoro estimar el valor neto de cualquier subsidio otorgado por gobiernos extranjeros. El Tariff Act de 1930 no fue enmendado hasta 1974, cuando se estableció la Ley de Comercio (Trade Act). En todo ese tiempo la legislación estadounidense no incorporaba una investigación de daño, siendo la existencia comprobada de subsidios el único requisito legal para poder aplicar derechos compensatorios. De esa manera la legislación estadounidense venía de ser conflictiva con los artículos correspondientes del GATT a partir de la creación de ese organismo en 1947. Dado que con referencia a importaciones tributables la legislación estadounidense sobre derechos compensatorios tenía fecha anterior a la creación del GATT, Estados Unidos no había sido obligado a legalizar una investigación de daño bajo la "clausula del abuelo" (grandfather clause) previsto en el Protocol of provisional application.

La ley de Comercio de 1974 podría considerarse como compromiso entre esfuerzos del Departamento del Tesoro a adaptar la interpretación de la Sección 303 del Tariff Act de 1930 a las disposiciones del GATT y a presiones dentro y fuera del Congreso a otorgar protección a la industria y el empleo en los Estados Unidos. Los principales puntos introducidos en la Ley de Comercio con respecto a derechos compensatorios son:

- La inclusión de artículos libres de derechos de aduana en las provisiones sobre derechos compensatorios, para local una determinación de daño por parte de ITC venía a ser requisito legal 1/.
- La imposición de límites de tiempo a las investigaciones de subsidios para la determinación preliminar (6 meses a partir de la presentación de una reclamación) y final (un año) del Departamento del Tesoro.
- El establecimiento del derecho a revisión judicial en caso de determinaciones negativas.
- El congreso autorizó al Secretario del Tesoro, por un período de cuatro años a partir del 3 de enero de 1975, a hacer una excepción (waiver) a la imposición de derechos compensatorios, cuando: (1) el país exportador tomara medidas adecuadas para reducir o eliminar los impactos adversos de los subsidios; (2) existieran perspectivas

1/ Una categoría importante que así fue favorecido por la investigación de daño es la de artículos que reciben los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias.

razables que se podrian realizar acuerdos comerciales para reducir o eliminar barreras o distorsiones en el comercio internacional; y (3) si la imposición de derechos compensatorios podria obstaculizar la conclusion satisfactoria de las NMC. La autorización de otorgar esa excepción, sin embargo, era susceptible de recibir un veto de la Camara de Representantes o del Senado, por mayoria.

Esa autorización de otorgar excepciones a la imposición de derechos compensatorios fue fundamental para que la CEE aceptara negociar un código de subsidios y derechos compensatorios dentro de las NMC. Intentos anteriores de convencer a los Estados Unidos a incorporar una investigación de daño en su legislación habían fallado. Por ejemplo durante la Ronda Kennedy los Estados Unidos, presionados a legalizar tal investigación por la CEE, Japón y Canadá, solamente aceptaron considerar ese punto si al mismo tiempo se reconsideraran los diferentes conceptos de subsidios. Tales negociaciones fracasaron porque no se llegó a un acuerdo sobre la interpretación de las prácticas de subsidios dentro de la Política Agraria Común de la CEE.

A traves de la Ley de Convenios Comerciales (Trade Agreements Act) de 1979 la legislación estadounidense fue adaptada para incorporar gran parte de los puntos convenidos internacionalmente en el Acuerdo de Interpretación del GATT 1/. Estados Unidos aceptó finalmente legalizar una investigación de daño como requisito legal para la imposición de derechos compensatorios a las importaciones subsidiadas de mercadorias tributables. Sin embargo, Estados Unidos limitó ese derecho a "países bajo acuerdo" (countries under the agreement) que aceptaran compromisos internacionales con referencia a sus programas de subsidios a la exportación.

Según la sección 701 (b) de la ley mencionada esos países son:

- países que han accedido al Acuerdo de Interpretación del GATT
- países que no tienen acceso legal al Acuerdo de Interpretación pero que asumen unilateralmente responsabilidades similares con respecto a los Estados Unidos.
- países que tienen acuerdos bilaterales con los Estados Unidos.

A importaciones procedentes de esos países se aplica Sección 701 de la Ley de Convenios Comerciales. Todos los demás países son sujetos al Tariff Act de 1930, enmendado por la Ley de Convenios Comerciales. El Tariff Act exige una investigación de daño solamente en el caso de importaciones de artículos libres de derechos aduaneros. También la posibilidad de suspender investigaciones por intermedio de un acuerdo con ITA es limitado a favor de gobiernos de países sujetos a Sección 701.

1/ Para una explicación crítica y detallada del Acuerdo de Interpretación y sus consecuencias para la legislación estadounidense. Vease: United States International Trade Commission: Agreement being negotiated at the multilateral trade negotiations in Geneva - U.S. International Trade Commission Investigation nº 332-101; analysis on nontariff agreements, introduction and overview of legal issues, subsidies, countervailing duty measures agreement. Washington, U.S. Government Printing Office, Aug. 1979. 285 p. (MTN Studies, 6 - part 1).

Como resultado de lo anterior la legislación estadounidense actualmente exige una investigación de daño en el caso de importaciones subsidiadas de mercaderías que entran al país libres de derechos de aduana de todas las procedencias y de importaciones subsidiadas de mercaderías tributables provenientes de países que han asumido las obligaciones de las MTN o obligaciones equivalentes.

Otras modificaciones introducidas por la Ley de Convenios Comerciales son el establecimiento de límites estrictos de tiempo a determinaciones dentro de secciones 303 y 701, un mayor acceso a la información recopilada y procesada en el curso de las investigaciones y la posibilidad de imponer - a través de depósitos - derechos compensatorios retroactivos.

Simultáneamente a la promulgación de la Ley de Convenios Comerciales se realizaron modificaciones institucionales al transferir las investigaciones de subsidios y todas las demás responsabilidades relacionadas a la administración de las disposiciones legales sobre derechos compensatorios del Secretario del Tesoro al Secretario de Comercio, al Departamento de Comercio, particularmente la Administración de Comercio Internacional.

ANNEX

ILLUSTRATIVE LIST OF EXPORT SUBSIDIES

- (a) The provision by governments of direct subsidies to a firm or an industry contingent upon export performance.
- (b) Currency retention schemes or any similar practices which involve a bonus on exports.
- (c) Internal transport and freight charges on export shipments, provided or maintained by governments, on terms more favourable than for domestic shipments.
- (d) The delivery by governments or their agencies of imported or domestic products or services for use in the production of exported goods, on terms or conditions more favourable than for delivery of like or directly competitive products or services for use in the production of goods for domestic consumption, if (in the case of products) such terms or conditions are more favourable than those commercially available on world markets to their exporters.
- (e) The full or partial exemption, remission, or deferral specifically related to exports, of direct taxes¹ or social welfare charges paid or payable by industrial or commercial enterprises.²
- (f) The allowance of special deductions directly related to exports or export performance, over and above those granted in respect to production for domestic consumption, in the calculation of the base on which direct taxes are charged.
- (g) The exemption or remission in respect of the production and distribution of exported products, of indirect taxes¹ in excess of those levied in respect of the production and distribution of like products when sold for domestic consumption.
- (h) The exemption, remission or deferral of prior stage cumulative indirect taxes¹ on goods or services used in the production of exported products in excess of the exemption, remission or deferral of like prior stage cumulative indirect taxes on goods or services used in the production of like products when sold for domestic consumption; provided, however, that prior stage cumulative indirect taxes may be exempted, remitted or deferred on exported products when not exempted, remitted or deferred on like products when sold for domestic consumption, if the prior stage cumulative indirect taxes are levied on goods that are physically incorporated (making normal allowance for waste) in the exported product.³

(i) The permission or drawback of import charges¹ in excess of those levied on imported goods that are physically incorporated (making normal allowance for waste) in the exported product; provided, however, that in particular cases a firm may use a quantity of home market goods equal to, and having the same quality and characteristics as, the imported goods as a substitute for them in order to benefit from this provision if the import and the corresponding export operations both occur within a reasonable time period, normally not to exceed two years.

(j) The provision by governments (or special institutions controlled by governments) of export credit guarantee or insurance programmes, of insurance or guarantee programmes against increases in the costs of exported products⁴ or of exchange risk programmes, at premium rates, which are manifestly inadequate to cover the long-term operating costs and losses of the programmes.⁵

(k) The grant by governments (or special institutions controlled by and/or acting under the authority of governments) of export credits at rates below those which they actually have to pay for the funds so employed (or would have to pay if they borrowed on international capital markets in order to obtain funds of the same maturity and denominated in the same currency as the export credit), or the payment by them of all or part of the costs incurred by exporters or financial institutions in obtaining credits, in so far as they are used to secure a material advantage in the field of export credit terms.

Provided, however, that if a signatory is a party to an international undertaking on official export credits to which at least twelve original signatories to this Agreement are parties as of 1 January 1979 (or a successor undertaking which has been adopted by those original signatories), or if in practice a signatory applies the interest rates provisions of the relevant undertaking, an export credit practice which is in conformity with those provisions shall not be considered an export subsidy prohibited by this Agreement.

(l) Any other charge on the public account constituting an export subsidy in the sense of Article XVI of the General Agreement.

NOTES

¹ For the purpose of this Agreement:

The term "direct taxes" shall mean taxes on wages, profits, interest, rents, royalties, and all other forms of income, and taxes on the ownership of real property;

The term "import charges" shall mean tariffs, duties, and other fiscal charges not elsewhere enumerated in this note that are levied on imports;

The term "indirect taxes" shall mean sales, excise, turnover, value added, franchise, stamp, transfer, inventory and equipment taxes, border taxes and all taxes other than direct taxes and import charges;

"Prior stage" indirect taxes are those levied on goods or services used directly or indirectly in making the product;

"Cumulative" indirect taxes are multi-staged taxes levied where (there is no mechanism for subsequent crediting of the tax if the goods or services subject to tax at one stage in production are used in a succeeding stage of production);

"Remission" of taxes includes the refund or rebate of taxes.

IV) LAS INVESTIGACIONES SOBRE SUBSIDIOS Y DAÑO EN LOS ESTADOS UNIDOS

1) Marco Institucional

a) Agencias responsables

i) Departamento de Comercio: Administración de Comercio Internacional (ACI)

Desde el 1º de enero de 1980 la agencia responsable para las investigaciones de subsidios es la Administración de Comercio Internacional (ACI) del Departamento de Comercio. Esa autoridad es ejercida por varias oficinas que funcionan bajo el Subsecretario Asistente para Administración de Importaciones (Deputy Assistant Secretary for Import Administration). Esas oficinas son:

- Oficina de Investigaciones (Office of Investigations), que realiza las investigaciones sobre subsidios. Esa oficina esta dividida en varias divisiones según áreas geográficas.
- Oficina de Política (Office of Policy), que se preocupa de desarrollar una interpretación e implementación coherente y consistente de la legislación correspondiente a derechos compensatorios.
- Oficina de Control (Office of Compliance), que es responsable para asegurar que la cobranza de derechos compensatorios (y anti-dumping) se realiza correctamente. Esa oficina revisó también los derechos compensatorios existentes antes de la promulgación de la Ley de Convencios Comerciales y es responsable para controlar el comercio en artículos con referencia a los cuales se realizaron acuerdos que resultaron en la suspensión de investigaciones.

ii) La Comisión de Comercio Internacional (CCI)

Las investigaciones de dano están a cargo de la Comisión de Comercio Internacional (CCI). Esta comisión es una agencia independiente, compuesta por seis comisionados, nombrados por el Presidente con aprobación del Senado, por un periodo de nueve años.

La CCI debe determinar si importaciones subvaluadas (dumping) o subsidiadas causan un daño material, la amenaza de un daño material o el atraso material del establecimiento de una industria en los Estados Unidos.

Las decisiones de la CCI son tomadas por simple mayoría de los votos de los seis comisionados. En caso de una votación dividida la determinación se considera afirmativa.

b) Comentarios

Se ha observado que las investigaciones sobre subsidios y dumping serían procesos relativamente técnicos, dejando poco lugar para autoridad discrecional en el proceso de toma de decisiones. Eso se reflejaría en el hecho que los funcionarios a cargo de las investigaciones son de categorías intermedias. Se ha comentado también que la asignación de esas investigaciones al Departamento de Comercio en lugar del Departamento del Tesoro en la práctica habría reforzado las tendencias proteccionistas, dado que el departamento del Tesoro sería más propenso a considerar aspectos generales de política externa 1/.

Debe observarse, sin embargo, que "Las tarifas compensatorias se aplican por canales tecnocráticos relativamente protegidos de los medios de comunicación pues utilizan terminología, conceptos, técnicas y argumentos de difícil inclusión en periódicos y noticieros de radio y televisión. Esto hace que muchas veces grupos afectados por la decisión no participen en la discusión que lleva a ella. A pesar de la naturaleza tecnocrática de este proceso, existen elementos discrecionales importantes, pues la cuantificación de subsidios, del dumping y la determinación de perjuicio grave permiten varias opiniones y métodos de evaluación". 2/

En cambio la determinación sobre la existencia de daño es un proceso más complejo, con más lugar para interpretación y discreción, por ejemplo con respecto a la definición de la industria afectada, la consideración de otros factores que están afectando la industria y su ponderación con el crecimiento de importaciones subsidiadas. Tal como fué mencionado, las decisiones de la CCI son tomadas por funcionarios de alto nivel, nombrados por el Presidente.

-
- 1/ Vease: Nelson, Douglas R. The political structure of the new protectionism. Washington, World Bank, July 1981. 60 p. (World Bank Staff. Working Paper, 471) Observaciones en el mismo sentido fueron formulados en la Mesa Redonda sobre "Obstáculos Externos a las Exportaciones Latinoamericanas de Cueros", organizada por el Proyecto Conjunto CEPAL/CCI (en Buenos Aires: 14-16 de Abril de 1982), por el Sr. Jorge Sienra, Director de la Dirección General de Comercio Exterior del Uruguay. El Sr. Sienra mencionó que Uruguay había sentido un fuerte recrudecimiento del proteccionismo estadounidense a raíz del traslado de las investigaciones sobre subsidios al Departamento de Comercio, y criticó el carácter técnico y microeconómico de tales investigaciones.
- 2/ Vease: Thoumi, Francisco Elías & Uribe, María Clara. La administración de la cláusula de Salvaguardia y los casos de precio subvaluado contra las exportaciones latinoamericanas y colombianas a Estados Unidos. (Primer borrador). s.n.t. mimeo. (página 9).

Con referencia a ambas investigaciones los límites estrictos de tiempo parecerían incrementar las tendencias proteccionistas. Sobre todo en las determinaciones preliminares las agencias pertinentes estarían dispuestas a dar el beneficio de la duda a la industria nacional, en circunstancias en que la información disponible en los momentos de tener que tomar decisiones es todavía incompleta.

2) Investigaciones de subsidios

a) Descripción de subsidios

Al igual que el Acuerdo de Interpretación del GATT, la legislación estadounidense no ofrece una definición precisa de que es un subsidio en el contexto de las leyes sobre derechos compensatorios, sino incluye una lista ilustrativa. Esa lista presentada en Sección 771 (5) de la Ley de Convenios Comerciales de 1979 no es exhaustiva. Subsidios que pueden ser sujetos a derechos compensatorios son tanto subsidios de exportación como subsidios domésticos, no condicionados al desempeño como exportador de las empresas beneficiadas. Subsidios domésticos pueden ser sujetos a derechos compensatorios si benefician empresas o sectores industriales específicos. Normalmente se exige que subsidios domésticos tienen un impacto significativo sobre las exportaciones de los productores beneficiados.

Subsidios de exportación podrían ser agrupados como sigue: 1/

- a - concesiones directas
- b - reducciones en obligaciones de pago de impuestos directos
- c - subsidios implícitos en compras del sector público
- d - subsidios en la oferta de bienes y servicios del sector público (p.e. con referencia a servicios de transportes, bienes y servicios importados, financiamiento a tasas de interés subsidiadas y seguros de crédito, contra inflación o contra fluctuaciones cambiarias a primas que no permiten cubrir sus costos de operación a largo plazo).
- e - devoluciones, descuentos o exoneraciones excesivas del pago de impuestos indirectos.

Existen claras diferencias en la interpretación de concesiones otorgadas con referencia al pago de impuestos sobre productos exportados, considerándose las con respecto a impuestos indirectos como de compensación usual y aceptable y las con respecto a impuestos directos como subsidios. Esa diferencia se

1/ Véase: Bryan, Greyson. Taxing unfair international trade practices; a study of U.S. antidumping and countervailing duty laws. Massachusetts, Lexington Books, 1980.

debe a que en los momentos de negociarse el GATT generalmente se consideraba que impuestos indirectos son transferidos al comprador (externo) a través del precio, mientras que impuestos directos serían absorbidos por los productores, no incidiendo entonces sobre los precios del producto (en el mercado importador) 1/.

Sin embargo solamente se permite concesiones en relación a los impuestos indirectos directamente vinculados con la exportación. En cuanto a los impuestos indirectos que gravan insumos utilizados para la producción para exportación se exige que ellos sean incorporados físicamente en los productos exportados. Con referencia a incentivos fiscales a productos importados no se considera como subsidio el sistema draw back, pero si la importación con incentivos fiscales de bienes de capital, que no cumplen la condición de incorporación física.

La sección 771 (5) (b) de la Ley de Convenios Comerciales incluye una lista ilustrativa (no exhaustiva) de subsidios domésticos. Ellos son:

- (1) El otorgamiento de capital, préstamos o garantías sobre préstamos en condiciones inconsistentes con consideraciones comerciales.
- (2) La provisión de bienes y servicios a tarifas preferenciales
- (3) El otorgamiento de fondos o el perdón de deudas para cubrir pérdidas operacionales de industrias específicas.
- (4) El asumir por parte del gobierno los costos o gastos de producción o distribución.

Debe destacarse también que la imposición de derechos compensatorios es limitado al subsidio neto. Antes de la Ley de Convenios Comerciales las determinaciones sobre deducciones permitidas era un asunto de práctica administrativa. Sin embargo actualmente la Ley de Convenios Comerciales da algunas indicaciones; según sección 771 (6) los siguientes ítems pueden ser deducidos del subsidio bruto:

- (1) Primas de aplicación, depósitos o pagos similares obligatorios para la obtención de determinados subsidios.
- (2) Pérdidas en el valor real de los subsidios debido a desfases en su otorgamiento cuando esos son fijados oficialmente por orden del gobierno. (pérdidas debido a atrasos administrativos no pueden ser deducidos).
- (3) Derechos o otros recargos a la exportación hacia los Estados Unidos con la intención específica de neutralizar el subsidio recibido.

1/ Actualmente se cree que tanto impuestos directos como indirectos influyen sobre los precios. Existían entonces ventajas relativas para países cuyos sistemas impositivos proporcionalmente dependen más de impuestos indirectos ya que tienen mayor posibilidad de evitar doble tributación de productos exportados a través de concesiones fiscales.

b) Procedimientos de investigaciones por la ACI

i) Solicitantes

Los procedimientos relacionados a investigaciones sobre subsidios pueden ser iniciados a solicitud de una parte interesada en los Estados Unidos (petitioner), lo que es más frecuente, o por iniciativa propia del Departamento de Comercio. Como parte interesada en los Estados Unidos se entiende productores y mayoristas que producen o comercializan productos iguales o - bajo determinadas condiciones - similares (like products), sindicatos de trabajadores que son representativos para la producción o comercialización de tales artículos y asociaciones patronales si la mayoría de sus miembros producen o comercializan artículos iguales o similares.

ii) El proceso de determinación factual (factfinding)

A comienzo de las investigaciones se mandan cuestionarios a empresas y gobiernos extranjeros. Normalmente se buscan informaciones sobre los subsidios alegados, datos sobre ventas, clientes y precios de exportación a los Estados Unidos.

Aunque el Acuerdo de Interpretación permita la verificación de informaciones en el territorio del país exportador, siempre que el gobierno lo autorize, normalmente la verificación solamente incluye los datos presentados por los gobiernos y empresas extranjeras. Sin embargo la ACI es obligada a verificar toda información en que se basa la determinación final. Al no recibir respuesta de las partes interesadas la ACI es autorizado a basar sus determinaciones en la mejor información disponible.

A solicitud de cualquiera de las partes interesadas, domésticas o extranjeras, se debe realizar una audiencia pública. Normalmente estas audiencias se organizan dentro de treinta días después de publicarse la determinación preliminar en el Federal Register. Las partes interesadas pueden aparecer personalmente o hacerse representar por terceros.

Durante la investigación las audiencias públicas las empresas exportadoras o su gobiernos pueden presentar argumentos técnicos con el fin de tratar de modificar las estimaciones de la ACI. Sin embargo el tipo de argumentos que ella puede aceptar está limitada por la ley. 1/

1/ Vease: Thoumi, Francisco Elias & Uribe, María Clara. La administración de la cláusula de Salvaguardia y los casos de precios subvaluado contra las exportaciones latinoamericanas y colombianas a Estados Unidos (primer borrador). s.n.t. mimeo.

La información presentada durante las audiencias públicas es considerada no-confidencial. Para proteger información confidencial la parte que la presente debe clasificarla explícitamente como tal. Sin embargo las partes pueden ser obligadas a presentar resúmenes no-confidenciales de información confidencial. En la práctica esas versiones serían la fuente de información principal.

En el curso de las investigaciones pueden surgir prácticas que podrían parecer subvenciones no incluidos en la lista de subsidios alegados por el solicitante. En ese caso la ACI debe ampliar la cobertura de la investigación. Prácticas que parecen subsidios, pero que no son relacionadas con los artículos investigados, son incorporados en la "biblioteca" de prácticas de subsidios del Departamento de Comercio.

Las publicaciones de las determinaciones finales en el Federal Register hacen amplia referencia a las discusiones entre las partes interesadas y la ACI y su análisis es de gran utilidad para partes involucradas en otras investigaciones.

3) Investigaciones de daño

a) Propósito

La CCI debe determinar si importaciones subsidiadas (o subvaluadas) 1/ causan o amenazan generar un daño material a determinada industria o un atraso en el establecimiento de una determinada industria en los Estados Unidos.

Daño material es definido como un daño que es "derivado, tangible y importante" (which is not inconsequential, unmaterial or unimportant), lo cual se establece a partir de una serie de indicadores relativos a utilidades, empleo, salarios, grado de utilización de la capacidad instalada, acumulación involuntaria de stocks, etc.

1/ Las investigaciones de daño con respecto a importaciones que - según se alega - se realizan en condiciones de "comercio desleal" son iguales para los casos de importaciones subvencionadas y subvaluadas.

b) Contenido de las investigaciones 1/

Las investigaciones de daño de ITC abarcan los siguientes temas:

- Definición del product igual - o si no existiera producto igual- más similar en características y utilización (like product). Se definirían productos a un nivel más específico, por ejemplo en base a procesos de producción, utilización o al factor calidad, si los datos disponibles permitan identificarlos. A medida que sea más específica la definición del producto aumentaría la posibilidad de una determinación afirmativa de perjuicio, dado que de esa manera las importaciones subsidiadas son relacionadas a un segmento del mercado más pequeño, incrementándose su participación relativa.
- Definición de la industria nacional del producto "igual". La industria nacional se define como "los productores domésticos en su conjunto o aquellos productores cuya producción colectiva constituye una proporción mayor de la producción doméstica de tal producto" (Sección 771 (4) (A) del Tariff Act de 1930). La industria nacional en principio incluye también empresas extranjeras establecidas dentro de los Estados Unidos. Cuando productores son relacionados con los exportadores o importadores de los artículos investigados ellos pueden en "circunstancias apropiadas" ser excluidos de la "industria nacional" (Sección 771 (4) (B)).
- Determinación del crecimiento de las importaciones investigadas en términos absolutos y en relación a las importaciones totales, el consumo aparente, la producción nacional, etc.
- Determinación de los efectos de las importaciones subsidiadas sobre los precios internos, que pueden ser caídas en los precios (underpricing o underselling) o impedimento de aumentos normales en los precios (price depression o price suppression)
- Determinación de ventas perdidas por partes de la industria nacional por causa de las importaciones subsidiadas. Esa parte de la investigación normalmente se realiza en base a encuestas, que ponen especial interés en saber si el factor precio ha sido la consideración principal para substituir productos nacionales por productos importados que gozan de subsidios.

1/ Las investigaciones de daño, que incluyen un amplio análisis de la industria estadounidense involucrada, son publicadas por la CCI. Los informes presentados a favor o en contra de una determinación de daño durante las audiencias publicas son disponibles para revisión el los "documentos para inspección publica" (dockets for public inspection). Esos informes son utiles para analizar las posiciones de los diferentes agentes económicos en los Estados Unidos.

- Analisis de los efectos sobre la industria nacional en términos de utilidades, empleo, salarios, utilización de la capacidad instalada, acumulación involuntaria de stocks, etc.
- Analisis de otros factores que influyen sobre el estado de la industria tales como reducción de la demanda, importaciones no subsidiadas de otras fuentes, y cambios en los patrones de consumo y cuyos efectos no deben ser atribuidos a incrementos de importaciones subsidiadas.

Para analizar la amenaza de daño la CCI considera, entre otros factores, (1) el ritmo de crecimiento de las importaciones subsidiadas en los Estados Unidos, (2) la capacidad exportadora del país que otorga subsidios, y (3) la disponibilidad de otros mercados. Para determinar la capacidad exportadora la CCI normalmente evalúa factores tales como la capacidad de producción (en relación al consumo interno en el país exportador), el ritmo de incremento de esa capacidad, la existencia de capital ociosa o de stocks acumulados, etc.

Aparte de usar estadísticas de producción, comercio, encuestas, contactos telefónicos, etc., se organiza dentro de cada investigación una audiencia pública (public hearing) donde los interesados presentan argumentos a favor o en contra de la determinación de daño. Los directamente interesados son los solicitantes de la investigación por un lado y las empresas afectadas en los países exportadores o su gobiernos por otro lado. Los interesados pueden aparecer personalmente o a través de abogados.^{1/}

Algunos países exportadores estarían participando escasamente de esas audiencias o con poca preparación.

c) Observaciones

Existe mucha diferencia entre las determinaciones preliminares y finales en cuanto a los criterios para llegar a una determinación afirmativa.

Las determinaciones preliminares, que resultan de una investigación rápida (máximo 45 días), se refieren solamente a la verificación de una indicación razonable de daño o su amenaza, en base a la información existente en aquel momento.

^{1/} Puede presentarse cualquier persona o grupo que lo solicite, aunque normalmente se presentan solamente los directamente interesados. Entre los grupos a favor de la determinación de daño pueden encontrarse sindicatos de trabajadores, industriales y asociaciones patronales y entre los grupos en contra asociaciones de consumidores e importadores y a veces partidarios del libre comercio del mundo académico. La posición de representantes del comercio mayorista e minorista podría variar de caso a caso. Un grupo importante en toda la investigación lo constituyen los usuarios finales de los productos investigados (industrias o mayoristas), dado que los argumentos presentados para comprar artículos domésticos o importados es de fundamental importancia en la determinación de la causalidad entre ventas y pérdidas y importaciones supuestamente subsidiadas. La actuación de diferentes agentes económicos en los Estados Unidos será analizado en un próximo informe.

En caso de dudas sobre la causalidad entre dificultades sufridas por determinada industria nacional, crecientes importaciones, precios y ventas perdidas la CCI estaría inclinada a dar el beneficio de la duda a los solicitantes si a su juicio existiera la posibilidad de daño como resultado de importaciones que - según se alega - son subsidiadas.

En las investigaciones finales las estadísticas y las causalidades son analizadas con más rigor. Sin embargo, existirían diferencias de opinión acerca de algunos temas importantes; por ejemplo con respecto a la interpretación de las circunstancias en que se puede aplicar el criterio de acumulación cuando las investigaciones de refieren a importaciones de varios países 1/. Otro tema de discusión se refiere al problema de causalidad entre subsidios y daño, específicamente sobre la pregunta si debe existir una relación entre los niveles de los subsidios y los márgenes de "underpricing".

4) Consecuencias de determinaciones finales afirmativas de subsidios o dumping

Una determinación final afirmativa por parte de la CCI acerca del daño causado por importaciones subsidiadas tiene resultados claramente definidos, siendo obligatoria la imposición de un derecho compensatorio igual al valor neto del subsidio encontrado.

En ese sentido la legislación estadounidense no se ajusta al Acuerdo de Interpretación y difiere de la vigente en muchos otros países, en el sentido que no permite aplicar un derecho compensatorio inferior al subsidio encontrado. Tal como ya fue mencionado, el Acuerdo de Interpretación recomienda un derecho compensatorio menor si eso fuera suficiente para eliminar los efectos perjudiciales de las importaciones subsidiadas. La CEE y la Argentina, por ejemplo, lo permiten. La CEE ha mencionado muchas veces que, por último, los subsidios de exportación benefician a los consumidores en los países importadores y que la aplicación de derechos compensatorios debe limitarse a lo necesario para otorgar protección a industrias nacionales afectadas.

5) Calendario de las investigaciones 2/

Las investigaciones de subsidios y de daño se realizan casi simultáneamente. (Vease Figura 1).

1/ Aún dentro del criterio de acumulación existen diferencias de opinión, por ejemplo con respecto a las siguientes preguntas:
- deben considerarse simultáneamente las importaciones que - según se alega - son subsidiadas procedentes de países que no son considerados como "países bajo acuerdo"?
- deben acumularse importaciones que - según se alega - reciben subsidios con las que se realizan en condiciones de dumping?

2/ Vease: United States International Trade Commission. Summary of statutory provisions related to import relief. Washington, Apr. 1980. 17 p. (USITC Publication, 1057).

FIGURA 1

PLAZOS LIMITES PARA INVESTIGACIONES SOBRE SUBSIDIOS Y DAÑO ^{1/}
 (Número de días después del ingreso de la petición)

Investigaciones sobre subsidios Departamento de Comercio; administración de Comercio Internacional (ACI)	Investigaciones sobre daño Comisión de Comercio Internacional (CCI)								
<p>Ingreso de la petición</p> <p><u>20</u></p> <p>Determinación si petición reúne condiciones necesarios para justificar investigación ^{2/} (Si es negativa terminan los procedimientos)</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;">Determinación Preliminar</td> <td style="width: 50%; text-align: center;">Determinación Final</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><u>85</u> (150)</td> <td style="text-align: center;"><u>160</u> (225)</td> </tr> </table> <p>alternativa a) -----</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;">Afirmativa (cash deposit)</td> <td style="width: 50%; text-align: center;"> Afirmativa Negativa (terminan los procedimientos) </td> </tr> </table> <p>alternativa b) -----</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;">Negativa (procedimientos continúan)</td> <td style="width: 50%; text-align: center;"> Afirmativa (cash deposit) Negativa (terminan los procedimientos) </td> </tr> </table>	Determinación Preliminar	Determinación Final	<u>85</u> (150)	<u>160</u> (225)	Afirmativa (cash deposit)	Afirmativa Negativa (terminan los procedimientos)	Negativa (procedimientos continúan)	Afirmativa (cash deposit) Negativa (terminan los procedimientos)	<p>Ingreso de la petición</p> <p><u>45</u></p> <p>Determinación Preliminar: Determinación si existe indicación razonable de daño. (Si es negativa terminan los procedimientos)</p> <p>Determinación Final^{3/} (Si es afirmativa se emite orden para derechos compensatorios)</p> <p style="text-align: center;"><u>205</u> (270)</p> <p>(120 días después de la determinación preliminar afirmativa de la ACI)</p> <p style="text-align: center;"><u>235</u> (300)</p> <p>(75 días después de la determinación final afirmativa de la ACI)</p>
Determinación Preliminar	Determinación Final								
<u>85</u> (150)	<u>160</u> (225)								
Afirmativa (cash deposit)	Afirmativa Negativa (terminan los procedimientos)								
Negativa (procedimientos continúan)	Afirmativa (cash deposit) Negativa (terminan los procedimientos)								

^{1/} Entre parentesis plazos cuando la ACI decide que los casos son extraordinariamente complicados en relación a la investigación sobre subsidios.

^{2/} No se necesita cuando la investigación se inicia por iniciativa propia del Departamento de Comercio.

^{3/} No se realiza cuando se firma un acuerdo de suspensión.

Fuente: Elaboración propia en base a United States International Trade Commission: Summary of statutory provisions related to import relief. Washington, Apr. 1980. 17p. (USITC Publication, 1057)

Después de registrarse la solicitud correspondiente en las agencias responsables el Departamento de Comercio debe determinar dentro de 20 días si la solicitud contiene los elementos necesarios para justificar una investigación. Por su parte la CCI debe determinar dentro de 45 días si - en base a la mejor información disponible en aquel momento - existe una indicación razonable de daño. Si por lo menos una de las determinaciones es negativa los procedimientos se dan por concluidos.

Si la decisión sobre daño de la CCI es afirmativa el Departamento de Comercio debe hacer una determinación preliminar dentro de 85 días después de registrarse la solicitud (o de iniciarse una investigación por iniciativa propia). En casos "extraordinariamente complicados" puede tomar hasta 150 días. Esa calificación se otorgaría frecuentemente. En caso de una determinación preliminar afirmativa se exige un depósito en dinero, bonus o títulos por un valor igual al valor neto estimado del subsidio, para entrar artículos correspondientes al mercado de los Estados Unidos. En caso de circunstancias críticas (importaciones masivas en un periodo relativamente corto) se pueden retener artículos en almacenes. Esa posibilidad existe para desincentivar exportaciones masivas después de iniciarse los procedimientos pero antes de la determinación preliminar.

En caso de una determinación preliminar afirmativa del Departamento de Comercio la CCI inicia la investigación final de daño. (En caso que la determinación preliminar del Departamento de Comercio fuera negativa esa agencia continúa normalmente la investigación de subsidios).

Dentro de 75 días después de su determinación preliminar la ACI realiza una determinación final. Si esa determinación es negativa los procesos se dan por concluidos.

Si la determinación del Departamento de Comercio es afirmativa debe hacer una determinación final de daño dentro de 120 días después de la determinación preliminar o 45 días después de la determinación final de ITA. (Si la determinación preliminar de la ACI fuera negativa pero la determinación final afirmativa, ITC debe hacer la determinación final de daño 75 días después de la determinación final de la ACI).

6) Comparación con otras formas de import relief

En los Estados Unidos las secciones 201-203 del Trade Act de 1974 prevén la posibilidad de limitar las importaciones de determinados productos, que a pesar de no ser subsidiados o subvaluados, entran en los Estados Unidos en volúmenes tan rápidamente crecientes que causan un serio daño a la industria local. La aplicación de la "Clausula de Salvaguardia" (Escape Clause) solamente requiere una investigación de la CCI, dejando más lugar a la consideración

de factores que no son de carácter técnico 1/. Contrario a las investigaciones anti-dumping o anti-subsidios, que en los casos de determinaciones afirmativas de las agencias responsables necesariamente llevan a la imposición de un derecho compensatorio o anti-dumping, en los casos que se determina un perjuicio causado por incrementos en las importaciones no subsidiadas o subvaluadas, la CCI solamente recomienda determinado tipo de "alivio" (import relief) al Presidente de los Estados Unidos. La CCI puede recomendar aranceles mayores, cuotas tarifarias, restricciones cuantitativas o una combinación de los factores anteriores. Sin embargo, si a su juicio "ajustes al comercio" (trade adjustment) fuera un remedio viable debe recomendar esta medida. El Presidente también puede negociar "Acuerdos de Participación Concertada" (Orderly Marketing Agreements: OMA's) o Restricciones Voluntarios de la Exportación ("Voluntary Export Restraints: VER's"). El Presidente debe, en su decisión de aceptar o rechazar las recomendaciones de la CCI, considerar factores de interés económico nacional. Por ejemplo puede rechazar medidas restrictivas debido a su supuesto afecto inflacionario. El Presidente estaría inclinado a rechazar medidas restrictivas, salvo en casos donde existieran fuertes razones políticas y/o mucha claridad acerca de los perjuicios o cuando existe una presión muy fuerte por parte de una industria influyente (por ejemplo la industria automovilística). En el caso contrario incentivaría que el remedio de import relief se tornara rutina. Debe acordarse que los costos de medidas restrictivas, a nivel nacional, normalmente son mayores que los perjuicios que encuentra alguna industria en particular.

1/ Las disposiciones legales que permiten determinar la existencia de daño son más exigentes en el caso de estas investigaciones que en las relativas a la existencia de daño causado por importaciones subvencionadas o subvaluadas, en el caso de investigaciones relacionadas a la posible aplicación de la "clausula de salvaguardia" las importaciones deben ser un causa substancial del daño, definida como "una causa que es importante y no menos importante que cualquier otra" (a cause wich is important and not less than any other cause) Vease: USITC: Summary of Statutory Provisions Related to Impost Relief).

V) INVESTIGACIONES CON RESPECTO A ARTÍCULOS IMPORTADOS DESDE BRASIL

1) Introducción

Brasil ha sido uno de los primeros países en desarrollo en firmar el Acuerdo de Interpretación del GATT. Por esta razón Estados Unidos otorga a Brasil el estatus de "País bajo acuerdo" (Country under the Agreement), siendo la base legal aplicable para imposición de derechos compensatorios a importaciones subsidiadas desde Brasil sección 701 de la Ley de Convenios Comerciales de 1979. Consecuentemente una determinación afirmativa de dano por parte de la CCI es requisito legal para la imposición de derechos compensatorios a la importación de cualquier artículo subsidiado desde Brasil.

Conviene destacar que el gobierno de Brasil se comprometió unilateralmente a eliminar gradualmente el principal elemento en su esquema de incentivos a la exportación; el crédito fiscal de acuerdo con artículo 14:5 de la Parte III del Acuerdo de Interpretación. Según el compromiso original esa eliminación gradual debería resultar en su eliminación total a partir del 30 de junio de 1983. En 1982 Brasil decidió anticipar la fecha de eliminación total al 30 de marzo de 1983. Sin embargo a fines de noviembre de 1982 Brasil negoció con GATT y con Estados Unidos una prolongación del subsidio, hasta el 31 de abril de 1985.

La información presentada en este análisis se ha basado exclusivamente en las determinaciones preliminares y finales del Departamento de Comercio, publicadas en el Federal Register.

Según estas publicaciones varios elementos del programa brasileño de incentivos a la exportación han sido considerados como subsidios, que en principio están sujetos a la imposición de derechos compensatorios. Debe mencionarse, sin embargo, que para el cálculo del subsidio neto la ACI debe verificar si las empresas que han exportado artículos investigados a los Estados Unidos han utilizado efectivamente los incentivos investigados. En la presente sección se analizan únicamente los incentivos que fueron considerados como subsidios y que fueron incluidos en el cálculo del subsidio neto, sin comentar otros incentivos también analizados por la ACI.

2) Principales elementos del programa brasileño de incentivos a la exportación y las investigaciones de subsidios de la ACI

Los valores del subsidio neto total y por tipo de subsidio otorgado por el Gobierno de Brasil con respecto a artículos seleccionados se presentan en el Cuadro 2.

a) Subsidios de exportación

Tres elementos del programa brasileño de incentivos a la exportación han sido con mayor frecuencia blanco de investigaciones sobre subsidios: el crédito premio fiscal, el financiamiento de capital de giro para producción de artículos exportables a tasas de interés subsidiadas, y la reducción del pago de impuestos sobre utilidades en función del desempeño exportador de las empresas beneficiadas 1/.

i) El crédito premio fiscal

En 1969 Brasil creó los créditos premios fiscales en relación al Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI), un impuesto federal y Impuesto sobre Circulación de Mercaderías (ICM), un impuesto estadual. A través de esos créditos las empresas beneficiadas podían deducir de los impuestos adeudados en relación a operaciones en el mercado interno un montante que dependía del valor de sus exportaciones y de las tasas IPI e ICM correspondientes a diferentes sectores económicos. Esos beneficios significaron una compensación adicional, que ha sido considerada como subsidio.

En enero de 1979 el gobierno de Brasil decidió eliminar gradualmente el crédito fiscal hasta el 30 de junio 1983. Sin embargo, el 7 de diciembre de 1979 el crédito fiscal fue eliminado totalmente, dentro de un conjunto de medidas que también incluyó una maxi-devaluación del cruzeiro de aproximadamente 30%. Durante el año 1980 la política cambiaria causó una muy significativa reducción de las ventajas de la maxidevaluación para el sector exportador, siendo que en el curso del primer trimestre de 1981 el tipo de cambio real ajustado con respecto al dólar volvió al nivel alcanzado poco antes de la maxidevaluación. Las exportaciones brasileñas sufrieron una pérdida de competitividad adicional en mercados importantes como consecuencia de la valorización del dólar estadounidense en relación a la mayoría de las monedas convertibles. Los factores mencionados llevaron a la reintroducción del crédito premio fiscal a partir del 1º de abril de 1981, beneficiando la mayoría de los productos industrializados. El nuevo incentivo difiere del anterior en el sentido de que es uniforme para todos los sectores beneficiados y que es depositado a favor de las empresas beneficiadas en el banco involucrado en la exportación, generalmente 30 días después del último de los siguientes dos eventos: la realización del contrato de cambio o el embarque de los artículos exportados (en algunos casos la demora es de 120 días). El incentivo sería eliminado gradualmente de acuerdo con un calendario que después de algunas

1/ En el caso de arrabio también adelantos de cambio han sido incorporados en el cálculo de subsidio neto. Ese tipo de financiamiento implica adelantos en moneda nacional por periodos de hasta 90 días contra contratos de exportación en moneda extranjera. Las tasas de interés dependen de los bancos privados y no son subsidiadas, por lo cual los adelantos no han sido considerados como subsidios en investigaciones recientes.

modificaciones ~~quedó~~ como sigue: 15% hasta el 30/03/82; 14, 12,5 y 11% en el 2º, 3º y 4º trimestre de 1982 respectivamente y 3% durante el primer trimestre de 1983. Sin embargo en noviembre de 1982 Brasil negoció con GATT y los Estados Unidos la prolongación del subsidio, igual a 11% hasta abril del año 1985. 1/ Esos porcentajes se aplican al valor FOB ajustado de las exportaciones, obtenido al deducir del valor bruto varios costos en moneda extranjera.

El crédito fiscal es adicionado al ingreso de las empresas beneficiadas y como consecuencia esta sujeto al impuesto sobre las utilidades, que actualmente es alrededor de 35%, con pequeñas variaciones en función del valor de las utilidades.

En relación al valor FOB de las exportaciones el valor efectivo del crédito fiscal se deduce entonces debido a tres factores:

- la deducción de varios costos en moneda extranjera para determinar la base del subsidio
- los atrasos en su otorgamiento efectivo
- la tributación del subsidio.

Al calcular el valor neto del subsidio la ACI considera solamente la primera de esas reducciones, dado que son especificadas dentro de la legislación brasileña. Las pérdidas reales por demoras en su otorgamiento efectiva, que representan un valor igual a alrededor de un mes de intereses, son considerados como demoras administrativas que no son deducibles. Las pérdidas reales debido a la tributación del subsidio no son deducidas, probablemente porque según la ACI no le corresponde considerar el estatus fiscal de un subsidio gubernamental 2/. Suponiendo que las pérdidas en el valor real del subsidio debido a esos últimos dos factores en su conjunto serían del orden de 40% (35% por la tributación del subsidio más un mes de intereses por el atraso en su otorgamiento), existiría una sobrestimación en el valor del subsidio neto calculado por la ACI del 67%.

El crédito fiscal para la exportación no influyó en investigaciones que tienen como referencia el periodo en que no se otorgaba. En investigaciones que tienen como referencia el periodo más reciente el subsidio neto que corresponde al crédito premio se ha estimado en base a informaciones del gobierno de Brasil acerca del valor del crédito premio recibido y el valor de las exportaciones realizadas por las empresas que exportan el artículo investigado a los Estados Unidos.

1/ La negociación con Estados Unidos fue necesaria para mantener el estatus de "país bajo acuerdo" (country under the agreement) y, consecuentemente, el beneficio de la investigación de dano.

2/ Véase: UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION. Pig iron from Brazil. Washington, Mar. 1980. p. irreg. il. (USITC Publication, 1048).

ii) Financiamiento de capital de giro para producción de artículos de exportación a tasas de interés preferenciales

Los subsidios netos implícitos en el suministro de factores de producción a precios preferenciales debe calcularse al comparar el precio efectivamente pagado por el beneficiado con el precio de mercado. En el caso de préstamos a tasas de interés preferenciales deben calcularse: (1) las tasas de interés efectivas de los créditos preferenciales, incluyendo recargos, los costos de eventuales obligaciones de mantener saldos compensatorios y todos los otros costos para obtener los créditos y (2) las tasas de interés cobradas sobre créditos privados a la misma empresa.

En la actualidad el financiamiento del capital de giro para la producción de artículos de exportación es reglamentado por resolución 674 del Banco Central de Brasil. Según esa resolución empresas exportadoras de determinados artículos tienen derecho a ese financiamiento de acuerdo a un porcentaje del valor FOB ajustado de las exportaciones del año calendario anterior o del programa de exportación del año en curso, aprobado por CACEX. Ese porcentaje, que varía según sectores, es fijado por el Consejo Monetario Nacional.

El valor FOB ajustado de las exportaciones se determina al deducir del valor bruto aproximadamente los mismos costos mencionados en el caso del crédito premio.

La tasa de interés sobre ese financiamiento es de 40%, y los intereses deben ser pagados semi-anualmente. La tasa de interés efectiva es de 44%. Como tasa de interés de referencia la ACI generalmente toma la tasa de descuento del Banco de Brasil para títulos de deudas comerciales 1/ (discounting sales of accounts receivable), que de acuerdo a informaciones del gobierno de Brasil constituyen la forma más usual de obtener capital de giro en el sistema financiero brasileño. La tasa de descuento es incrementado con el Impuesto sobre Operaciones Financieras (IOF). El subsidio implícito por empresa(s) es calculado como el producto del montante de crédito preferencial recibido como porcentaje de las exportaciones (p) y la diferencia entre la tasa de descuento incrementado con IOF (i) y la tasa de interés efectiva del crédito preferencial (r), es decir:

$$s = p * (i-r).$$

Ese método parece implicar una significativa sobreestimación del subsidio dado que teóricamente debería estimarse el valor actual de la diferencial de tasas de interés en el momento de exportación. La ACI ha calculado el valor actual de subsidios que se extienden sobre un período de más de un año en otras investigaciones. En el caso del financiamiento de la producción para exportación, posiblemente no calcula el valor actual debido al plazo (solamente un año). Sin embargo, dado el alto ritmo de inflación en Brasil parecería justificable tentar calcular el valor actual.

1/ "Taxa de desconto para duplicatas".

Los impuestos de exportación que actualmente gravan el calzado exportado a los Estados Unidos en gran parte tienen como propósito neutralizar el premio fiscal reintroducido en abril de 1981. Como esa medida se había tomado, en parte, para recompensar la pérdida de competitividad de las exportaciones brasileñas en los mercados europeos, debido a la valorización del dólar frente a la mayoría de las monedas convertibles, es de suponer que la pérdida posterior de ese subsidio había tenido un efecto limitado sobre la competitividad de las exportaciones brasileñas en el mercado de los Estados Unidos. En el caso de calzado debe mencionarse, sin embargo, que las exportaciones brasileñas en el mercado estadounidense no solamente compite con producción nacional, sino también con calzado italiano y español, beneficiado por la valorización del dólar. En relación a esos competidores la imposición de derechos de exportación en Brasil habrá tenido efectos más significativos. Las importaciones de calzado por países de origen se presentan en el cuadro 5.

Debe mencionarse, por último, que en la actualidad será menos probable que eventuales caídas de la exportación de calzado a los Estados Unidos será absorbido por mayores ventas a la CEE debido, entre otros factores, al alto valor del dólar frente a las monedas europeas y a las mayores restricciones en el SGP de la CEE con referencia al calzado brasileño. El temor que la imposición de derechos de exportación sobre las ventas a los Estados Unidos pudiera resultar en mayores ventas a la CEE habría influido en la iniciativa de la CEE a negociar en 1981 la imposición de derechos a la exportación de calzado femenino dirigido a su mercado.

2) Acero y Productos de Acero

La penetración de mercado de acero importado en los Estados Unidos es relativamente alta (16.3% en 1980). El consumo aparente muestra un estancamiento en el decenio de los años 70 (Vease Cuadro 6).

La protección arancelaria en los Estados Unidos es relativamente baja. Gran parte de las categorías de acero y sus productos han sido excluidos de los beneficios del SGP de los Estados Unidos.

Los Estados Unidos constituyen un mercado muy disputado para acero y productos de acero, principalmente para Japon y la CEE, cuya capacidad de producción excede las necesidades internas ^{1/}. En muchos casos esos países han practicado comercio desleal para colocar acero y productos de acero en el mercado de los Estados Unidos, dando lugar a frecuentes investigaciones y creando un clima de inseguridad así como un gran cargo burocrático para administrar esas importaciones.

^{1/} Vease: Tendencias a largo plazo en la siderurgia mundial y sus efectos en la siderurgia Latinoamericana - Documento preparado para CEPAL Brasilia por el ingeniero consultor Sérgio Merino Cisternas.

Cuadro 9

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DESDE BRASIL DE ALGUNOS PRODUCTOS DE ACERO

Descripción	Período					enero - 1980	enero - 1980	novembre 1981
	1978	1979	1980	1980	1981			
9.1 Chapas de acero al carbono laminadas en caliente								
1. Consumo aparente (1000 toneladas)	8.452	7.886	7.651	7.439	6.978			
2. Import. desde Brasil (1000 toneladas)	80	206	323	312	288			
3. Penetración de mercado Brasil (%)	0.9	2.6	4.2	4.4	4.1			
4. Importaciones desde Brasil (millones de dolares)	22.1	61.8	101.8	98.2	105.1			
Importaciones de otros artículos investigados desde Brasil (millones de dólares)								
9.2 Planchas y bandas de acero al carbono laminadas en caliente	2.4	7.3	1.8	1.8	1.3			
9.3 Planchas y bandas de acero al carbono laminadas en frío	0.3	2.5	0.5	0.5	3.7			
9.4 Barras de acero al carbono laminadas en caliente	5.5	6.9	4.0	3.9	2.2			
9.5 Barras de acero al carbono laminadas en frío	0.2	0.3	0.3	0.2	0.4			
9.6 Perfiles estructurales de acero al carbon	4.6	4.9	--	--	4.8			
SUBTOTAL (9,2 a 9,6)	13.0	21.9	6.6	6.4	12.4			
TOTAL	35.1	83.7	108.4	104.6	117.5			

FUENTE: USITC: Certain steel products from Belgium, Brazil, France, Italy, Luxembourg, The Netherlands, Romania, The United Kingdom, and West Germany (varios cuadros).

CUADRO 8

BRASIL 1981: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS SIDERURGICOS

(em millones de dolares)

(Entre parentesis participación de las
exportaciones correspondientes totales, %)

Destino	Total (Cap.73 NBM)	No-manufacturados (73.01 al 73.09)	Manufacturados (los demás)
<u>Total</u>	<u>1141.8 (100.0)</u>	<u>341.1 (100.0)</u>	<u>800.7 (100.0)</u>
Estados Unidos	397.0 (34.8)	122.0 (35.8)	275.0 (34.3)
CEE	134.0 (11.7)	73.2 (21.5)	60.8 (7.6)
Japón	54.7 (4.8)	50.7 (14.8)	4.0 (0.5)
ALADI	280.6 (24.6)	53.0 (15.5)	227.6 (28.5)
Resto del mundo	275.5 (24.1)	42.2 (12.4)	233.3 (29.1)

Fuente: CACEX

CUADRO 7

ESTADOS UNIDOS: TENDENCIAS EN EL COMERCIO DE ACERO

(millones de toneladas netas)

Año	Producción y variación de existencias (shipments)	Importaciones	Exportaciones	Consumo Aparente	Grado de penetración de mercado de acero importado
1970	90.8	13.4	7.1	97.1	13.8
1971	87.0	18.3	2.8	102.5	17.9
1972	91.8	17.7	2.9	106.6	16.6
1973	111.4	15.2	4.1	122.5	12.4
1974	109.5	16.0	5.8	119.6	13.4
1975	80.0	12.0	3.0	89.0	13.5
1976	89.4	14.3	2.7	101.1	14.1
1977	91.1	19.3	2.0	108.5	17.8
1978	97.9	21.1	2.4	116.6	18.1
1989	100.3	17.5	2.8	115.0	15.2
1980	83.9	15.5	4.1	95.2	16.3

Fuente: USTR: 25th Annual Report

En 1978 se implementó el Trigger Price Mechanism (TPM) con el propósito de evitar investigaciones individuales sobre dumping y subsidios a solicitud de la industria de acero. Se esperaba así alcanzar un uso más eficiente de los recursos de las agencias que administran las importaciones. El TPM cubría 32 amplias categorías de productos de acero, identificadas por el American Iron and Steel Institute. El precio base de TPM se calculaba trimestralmente (para reflejar fluctuaciones en los costos de producción y en los tipos de cambio), en base a los costos de producción en Japon, considerado el país productor más eficiente. El precio TPM era igual a un precio base, incrementado con "extras" (por diferencias en las especificaciones de productos con referencia al producto de base) y costos de transporte (para cuatro puertos de entrada en los Estados Unidos). Los costos de producción de los productos de base fueron construidos y revisados periódicamente en base a las informaciones del Ministry of International Trade and Industry (MITI) del Japon, compiladas por las seis empresas integradas de acero mayores en el Japon (a 85% de utilización de la capacidad instalada).

A partir del 21 de febrero de 1978 los importadores de acero y productos de acero cubiertos por el programa TPM están obligados a llenar un Special Summary Steel Invoice (SSSI) para cada importación que excede un valor de US\$ 2500. La información adquirida de esa forma permitía al Departamento de Comercio conocer importaciones realizadas a precios inferiores a los estipulados por el TPM.

El 24 de marzo de 1980 el Departamento de Comercio anunció la suspensión del programa TPM, debido a la presentación de solicitudes para la imposición de derechos anti-dumping por parte de U.S. Steel Corporation. Esas solicitudes fueron contrarias a la filosofía del TPM, que trataba de evitar investigaciones a petición de empresas individuales.

El programa fue reintroducido a partir del 8 de octubre cuando US Steel acordó a retirar sus solicitudes. Sin embargo al programa se agregó un anti-surge provision, diseñado con el propósito de identificar rápidamente momentos en que importaciones a precios inferiores a los estipulados por el TPM o que parecen realizarse en condiciones de dumping o beneficiados por subsidios, podrían causar daño 1/.

1/ Esa provisión agregaba entonces dos características nuevas al programa TPM: (1) Control (monitoring) de ondas (surges) de importaciones a precios desleales y (2) la extensión de investigaciones sobre comercio desleal en acero a importaciones subsidiadas o subvaluadas (dumping). Esa provisión funciona como sigue:

1. Commerce, on request at any time, will consult with the U.S. industry concerning surges in apparently dumped or subsidized imports.
2. Whenever steel mill product imports rise over 13.7 percent of apparent domestic consumption, the United States industry is operating below 87 percent capacity utilization, and there appears to be a surge in imports of one or more specific products from one or more specific countries, Commerce will review the situation. If, as a result of this review, it appears that TPM is being evaded, appropriate action will be taken.
3. Whenever aggregate imports exceed 15.2 percent of apparent domestic consumption, the U.S. industry is operating below 87 percent capacity utilization, and there appears to be a surge in imports of one or more .../...

En esos casos el Departamento de Comercio puede iniciar investigaciones o poner informaciones no confidenciales a disposición de partes interesadas en los Estados Unidos, que pueden solicitar la imposición de derechos compensatorios o anti-dumping. El 11 de enero de 1982 el Departamento de Comercio nuevamente suspendió el TPM, debido a que varias empresas en su conjunto presentaron un gran número de solicitudes para la imposición de derechos compensatorios o anti-dumping, involucrando 9 productos y 11 países, entre ellos Brasil (Vease Cuadro 1, caso 9). El programa TPM sigue suspendido en el actualidad.

En el periodo de su vigencia el TPM posiblemente benefició las exportaciones de acero de Brasil en el sentido que permitía otorgar cierto monto de subsidios sin provocar la imposición de derechos compensatorios en los Estados Unidos. El creciente número de investigaciones con respecto a productos brasileños en parte podría explicarse por la suspensión del TPM.

Las crecientes dificultades en las exportaciones de acero a los Estados Unidos indudablemente tiene efectos muy negativos sobre las ventas brasileñas a ese país por las siguientes razones: (1) la alta participación de las ventas a Estados Unidos en el total de las exportaciones brasileñas de productos siderúrgicos (Véase Cuadro 8) y (2) la crisis internacional en este sector. Debe mencionarse que gran parte de las exportaciones brasileñas de productos siderúrgicos a la CEE son sujetos a un acuerdo bilateral.

Para evitar la imposición de derechos compensatorios Brasil estaría buscando llegar a un acuerdo de limitación voluntaria de las exportaciones con los Estados Unidos.

3) Jugo de Naranja Congelado Concentrado

Estados Unidos y Brasil son los principales productores mundiales de jugo de naranja. Sin embargo mientras que la producción estadounidense se destina principalmente al consumo interno, la producción brasileña se dirige casi exclusivamente al mercado externo. Como consecuencia Brasil es el primer exportador mundial, participando de más de 80% de las exportaciones mundiales.

El comercio mundial de jugo de naranja a largo plazo se caracteriza por cierta tendencia a la sobre oferta, debido a que el crecimiento a la producción supera el del consumo. Otra característica es la vulnerabilidad de la producción estadounidense a factores climáticos, principalmente la posibilidad

.../... specific products from one or more specific countries, Commerce will examine the situation to ascertain whether the imports are apparently (1) being dumped on a cost or price basis, (2) the result of government subsidization, or (3) the result of fair competition.

Vease: United States International Trade Commission: Certain Steel Products from Belgium, Brazil, France, Italy, Luxembourg, The Netherlands, Romania, the United Kingdom, and west Germany. Washington, D.C., 1982, v.2 (USITC Publication/221).

de heladas en Florida, la mayor región productora. Ese factor provoca oscilaciones en el volumen de la producción estado unidense y del comercio mundial y consecuentemente en los precios en el mercado mundial. El comercio mundial, por último, se caracteriza por un fuerte proteccionismo tarifario en los principales países importadores. En la CEE el arancel externo común es de 19% ad valorem. En Estados Unidos las importaciones son gravadas con un derecho específico de alrededor de 500 dólares por toneladas 1/. El equivalente del derecho específico en términos ad valorem es inversamente relacionado con las fluctuaciones del precio mundial. Una aproximación de los aranceles que gravitan sobre importaciones desde Brasil se obtiene al relacionar el derecho específico por tonelada con el valor unitario de las exportaciones desde Brasil:

Año	Derecho específico en los Estados Unidos	Valor unitario de las exportaciones brasileñas hacia los Estados Unidos	Relación (%)
	(1)	(2)	(3)=100x(1)/(2)
1974	501	520	96.3
1975	501	452	110.8
1976	501	471	106.4
1977	501	953	52.6
1978	501	986	50.8
1979	501	956	52.4
1980	501	847	59.1
1981	501	1.034	48.5

Como se puede observar los aranceles estadounidenses que gravitan sobre jugo de naranja concentrado son muy elevados 2/.

Los productores brasileños tratan de defender los precios de exportación a través de acuerdos que estipulan precios mínimos y obligaciones de mantener stocks en periodos de cotizaciones internacionales insatisfactorias. Generalmente

1/ El arancel es igual a 35 centavos de dolar por libra de solido soluble. El jugo brasileno, destinado al mercado externo es concentrado a 65º Brix congelado; una tonelada de jugo de concentrado congelado asi contiene 1433 libras de solido soluble. El arancel por tonelada es entonces igual a 501.55 (=1433 x 0.35) dólares.

2/ Una parte significativa del jugo de naranja concentrado brasileno entra al mercado estadounidense bajo el sistema draw back (para exportación de jugo en grado de concentración natural, principalmente a Canada). En ese caso los importadores en los Estados Unidos obtienen restitución casi total de los impuestos de importación. Debe mencionarse que en los Estados Unidos derechos compensatorios son restituibles bajo el sistema draw back.

las exportaciones son gravadas con recargos ("cuotas de contribución"), en defensa de los precios y para contribuir al costo de financiamiento de stocks en manos de las empresas.

El sector no es beneficiado por el premio fiscal. Considerando esa exclusión, en combinación con el proteccionismo tarifario en los Estados Unidos y la política brasileña con respecto a los precios de exportación, será altamente difícil atribuir daño que sufre la industria nacional en los Estados Unidos a los efectos de comercio desleal - como alegan productores en los Estados Unidos - sobre los precios a que el jugo de naranja concentrado brasileño es ofertado en el mercado estadounidense.

ANEXO II: SITUACION DE LOS PROCEDIMIENTOS RELACIONADOS CON RESPECTO A DERECHOS
COMPENSATORIOS A FINES DE 1982 1/

1) Cálzado excepto de cuero

La CCI se ha propuesto iniciar una investigación de daño, de acuerdo con sección 104 (b) de la Ley de Convenios Comerciales de 1979, a fines de 1982 o a principios de 1983. El Departamento de Comercio tiene un calendario tentativo para llegar a una determinación final en abril de 1983. En el pasado se han aplicado diferentes valores de derechos compensatorios. El derecho actual de 1% tiene vigencia desde el 12 de julio de 1979.

2) Aceite de recino y algunos de sus derivados

a) Aceite de recino

En marzo de 1976 el secretario del Tesoro, a raíz de una investigación anti-subsídios, impuso un derecho compensatorio de 11.3% ad valorem. A partir de 1979 eso fue reducido gradualmente, hasta alcanzar 1% a medianos de 1981. En julio de 1981 fue aumentado a 4.66%, porque el Gobierno de Brasil otorgó beneficios mayores a la exportación de aceite de recino hidrogenado a través de créditos preferenciales. En diciembre de 1981 el derecho compensatorio fue reducido a 2.53%.

b) Algunos productos de aceite de recino

A partir del 24 de diciembre de 1981 se requiere un depósito de 2.53% para la importación de algunos derivados de aceite de recino desde Brasil. El Gobierno de Brasil ha pedido que la CCI, de acuerdo con sección 104 (b) de la Ley de Convenios Comerciales de 1979 realice una investigación de daño, que debe ser cumplido antes del 17 de julio de 1984.

El 16 de marzo de 1976 el Secretario del Tesoro impuso un derecho compensatorio de 11.3%. Posteriormente esa tarifa fue reducida en varias oportunidades. El último derecho compensatorio fijado por el Departamento de Comercio fue de 1.72% y se aplicaba a las importaciones de artículos exportados en el periodo del 7 al 31 de diciembre de 1979. El derecho compensatorio que gravará las importaciones realizadas en 1980 (y posiblemente 1981) será determinado por una revisión que el Departamento de Comercio está efectuando y que según se espera será concluido alrededor del 31 de marzo de 1983.

1/ Esta información fue preparada por la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos a solicitud de la CEPAL.

3) Hilado de algodón

De acuerdo con los resultados finales de la revisión administrativa de este caso, que son efectivos a partir del 9 de abril de 1982, se estableció un derecho compensatorio del 3.55%. Esa tasa grava los artículos importados (o retirados de almacenes de aduana) a partir del 1º de enero de 1981.

4) Tijeras y sus hojas

No hubo procedimientos relacionados con las importaciones de tijeras y sus hojas en 1981 y 1982.

5) Arrabio

La CCI completó una investigación final de daño el 11 de marzo de 1980, llegando a una determinación afirmativa de daño: Investigación nº 701-TA-2 (final). La "Determinación final" del Departamento de Comercio que actualmente tiene vigencia es la del 31 de diciembre de 1979, en que se estimaron subsidios netos que, según empresas exportadoras, varían entre 2.85 y 15.42%, con un promedio ponderado del 6.07%.

6) Ropas de cuero para hombres y muchachos

Los Estados Unidos no aplican derechos compensatorios a las importaciones de estos artículos desde Brasil. En febrero de 1979 la CCI determinó que importaciones de confecciones de cuero para hombres y muchachos desde Brasil no causaban daño a la industria nacional.

7) Algunos productos de textiles

El orden de derechos compensatorios correspondientes a estos artículos fue revocado el 24 de enero de 1980.

8) Carteras de cuero para señoras

No hay procedimientos en curso en relación a carteras de cuero para señoras importadas desde Brasil. En enero de 1976 el Secretario del Tesoro encontró subsidios, pero los derechos compensatorios fueron eliminados en julio de 1976, a través de un waiver. Después de legalizarse la investigación de daño con respecto a artículos importados libres de impuestos de importación en 1980 se encontró un subsidio con respecto a ese artículo importado desde Brasil de solamente 1%. El solicitante retiró el caso (por lo cual los procedimientos fueron terminados).

9) Chapas de acero al carbono

El 24 de agosto de 1982 el Departamento de Comercio concluyó un acuerdo de suspensión ^{1/} con el Gobierno de Brasil, con el fin de evitar la imposición de un derecho compensatorio de 12.16%. El cumplimiento del acuerdo será controlado por el Departamento de Comercio.

10) Alambrón

Como resultado de una solicitud registrada el 8 de febrero de 1982 la CCI llevó a cabo una investigación preliminar que resultó en la determinación afirmativa sobre la existencia de una indicación razonable de daño (Investigación 701-TA-148, 149 y 150). La investigación final fue terminada a pedido del Departamento de Comercio, que suspendió la investigación el 21 de setiembre de 1982 al firmar un acuerdo de suspensión con el Gobierno de Brasil, según el cual Brasil aplica un impuesto a la exportación con destino los Estados Unidos del 14.81%.

11) Alambre para concreto pretensado

Como resultado de una solicitud registrada el 4 de marzo de 1982 la CCI realizó una investigación preliminar (Nº 701-TA-152), que terminó en la determinación afirmativa de una indicación razonable de daño. El 24 de agosto de 1982 el Departamento de Comercio firmó un acuerdo de suspensión con el Gobierno de Brasil, introduciéndose un impuesto a la exportación destinada a los Estados Unidos del 13.89%.

12) Tubos de acero al carbono con costura, de pequeño diametro

Como resultado de una solicitud registrada el 7 de mayo de 1982 la CCI está conduciendo una investigación final (Nº 701-TA-165 (Final)). Según el calendario de la CCI la determinación final debe comunicarse al Departamento del Comercio cerca del 8 de febrero de 1983.

13) Algunos productos de acero inoxidable

La petición para realizar investigaciones con respecto a importaciones de algunos productos de acero inoxidable se registró el 13 de julio de 1982. Como resultado de su investigación preliminar el Departamento de Comercio determinó un valor de subsidios del 12.5%. En caso de determinaciones finales afirmativas de las agencias responsables se espera que un orden para la imposición de derechos compensatorios será emitido alrededor del 18 de marzo de 1983.

^{1/} El acuerdo consiste en la aplicación de un impuesto de exportación del 12.16% cuando los artículos correspondientes son exportados a los Estados Unidos.

14) Algunos aceros para herramientas

Como resultado de una solicitud registrada el 24 de agosto de 1982 el Departamento de Comercio está realizando una investigación sobre subsidios. La determinación será comunicada alrededor del 27 de diciembre de 1982. - la CCI determinó el 13 de setiembre de 1982 que existe una indicación razonable de daño.

15) Jugo de naranja concentrado y congelado

La CCI comunicó el 30 de agosto que existe indicación razonable de daño. El Departamento de Comercio determinará a medianos de diciembre si los exportadores brasileños reciben subsidios, así como su valor neto.

16) Aviones Bandeirante

El 21 de setiembre de 1982 la CCI determinó que no existía indicación razonable de daño a una industria en los Estados Unidos como consecuencia de importaciones de aviones Bandeirante.

BIBLIOGRAFIA

01. BRYAN, Greyson. Taxing unfair international trade practices; a study of U.S. antidumping and countervailing duty laws. Massachusetts, Lexington Books, 1980.
02. COUNTERVAILING DUTIES: title VII of the tariff act of 1930, as amended. In: Twenty-fifth Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program 1980-1981. Washington, s.d. p.171-174 - Appendix E.
03. GATT. Agreement on interpretation and application of articles VI, XVI and XXIII of the general agreement on tariffs and trade. Geneva, 1979, 41 p.
04. GATT. Basic instruments and selected documents. Geneva, Mar. 1980, 393 p. (Supplement, 26 - protocols, decisions, reports 1978-1979 and session, 35).
05. GATT. Basic instruments and selected documents. Geneva, 1969. v.4.
06. QUEROL, Vicente. La ley de comercio exterior de los Estados Unidos de America. México, s.ed., 1982. (La biblioteca del Especialista en Comercio Exterior, 10).
07. THOUMI, Francisco Elías & URIBE, Mária Clara. La administración de la clausula de Salvaguardia y los casos de precio subvaluado contra las exportaciones latinoamericanas y colombianas a Estados Unidos. (Primer borrador). s.n.t. mimeo.
08. UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION. Agreements being negotiated at the multilateral trade negotiations in Geneva - U.S. International Trade Commission Investigation nº 332-101; analysis of nontariff agreements, introduction and overview of legal issues, subsidies, countervailing duty measures agreement. Washington, U.S. Government Printing Office, Aug. 1979. 285 p. (MTN Studies, 6-part 1).
09. UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION. Agreements being negotiated at the multilateral trade negotiations in Geneva - U.S. International Trade Commission Investigation nº 332-101; industry/agriculture sector analysis. Washington, U.S. Government Printing office, Aug. 1979. 366 p. il. (MTN Studies, 6 - part 5).
10. UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION. Carbon steel wire rod from Brazil, Belgium, France and Venezuela. Washington, D.C. March 1982. 61 p. il. (USITC Publication, 1230).
11. UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION. Certain leather wearing apparel from Colombia and Brazil. Washington, Feb. 1979. p. irreg. il. (USITC Publication, 948).

12. UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION. Certain steel products from Belgium, Brazil, France, Italy, Luxembourg, The Netherlands, Romania, The United Kingdom, and West Germany. Washington, D.C., 1982 v.1 (USITC Publication, 1221).
13. UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION. Certain tool steels from Brazil and the Federal Republic of Germany. Washington, D.C. Sept. 1982. 65 p. il. (USITC Publication 1288).
14. UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION. Gloves and glove linings of fur on the skin from Brazil. Washington, Feb. 1979. p. irreg. il. (USITC Publication, 941).
15. UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION. Hot-rolled stainless steel bar, cold formed stainless steel bar, and stainless steel wire rod from Brazil. Washington, D.C. Aug. 1982. 86 p. il. (USITC Publication, 1276)
16. UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION. Methyl alcohol from Brazil. Washington, Oct. 1977. p. irreg. il. (USITC Publication, 837).
17. UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION. Pig iron from Brazil. Washington. Mar. 1980. p. irreg. il. (USITC Publication, 1048).
18. UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION. Prestressed concrete steel wire strand from Brazil, France and the United Kingdom. Washington, D.C. Apr. 1982. 47p. il. (USITC Publication, 1240).
19. UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION. Summary of statutory provisions related to import relief. Washington, Apr. 1980. 17 p. (USITC Publication, 1057).
20. UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION. Varios statements presentados en los "hearings before the USITC". In: _____ . File for public inspection: nonrubber footwear, (TA-203-7).
21. UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION. Welded carbon steel pipes and tubes from Brazil, France, Italy, The Republic of Korea, and West Germany. Washington, D.C. June 1982. 50 p. il. (USITC Publication 1262).
22. UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION. Yarns of wool from Uruguay and Brazil. Washington, Feb. 1979. p. irreg. il. (USITC Publication, 940).