



Distribución Restringida
LC/BUE/R.194
Mayo 1994

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Oficina en Buenos Aires



**ESTADOS UNIDOS EN EL NUEVO CONTEXTO INTERNACIONAL
MARCO REGULATORIO PARA LAS IMPORTACIONES**

Mario Burkún

Las opiniones del autor son de su exclusiva responsabilidad y pueden coincidir o no con los de la Organización.

23 MAR 1996

**PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO
DE LA PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES**

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional
y Culto / PNUD / CEPAL (PROYECTO ARG/93/035/A/01/99)

ESTADOS UNIDOS EN EL NUEVO CONTEXTO INTERNACIONAL

MARCO REGULATORIO PARA LAS IMPORTACIONES

Mario Burkún
Mayo 1994

Informe de Avance. Distribución restringida.
LC/BUE/R.194

INFORME DE INVESTIGACION.

EE.UU. EN EL NUEVO CONTEXTO INTERNACIONAL

MARCO REGULATORIO PARA LAS IMPORTACIONES.

INTRODUCCION.

Las nuevas formas de inserción en la economía mundial

En el marco de la globalización se definen situaciones de interrelación entre las diversas potencias al igual que conflictos y disidencias.

Para cada potencia hegemónica las formas de interrelación en los 90 esta condicionada por la evolución de las tasas de interés y los tipos de cambio, para determinar el flujo de liquidez en el corto y mediano plazo y por los rasgos que asume el carácter de identidad "nacional" de su mercado actualizado. (1)

El análisis del movimiento de liquidez es solo una parte de la visualización de la forma de acumulación de capital, ya que no es suficiente para determinar el ritmo y la dimensión de dicha acumulación en los núcleos duros de reproducción internacional.

Sin embargo, el flujo de inversiones sigue en gran medida condicionado por el movimiento de la tasa de interés de referencia internacional, así como por la solidez esperada de la moneda clave o sus sucedáneos más representativos.

Esto no obsta para inferir que la forma de acumulación este todavía determinada de forma unívoca, por criterios monetaristas, idénticos a los que servían para la identificación del proceso de crisis internacional en los 70-80. El comportamiento del comercio y de la inversión en activos productivos y servicios otros que los puramente financieros, es hoy, el campo prioritario de estudio e investigación para poder opinar con fundamento sobre la salida de la crisis y las secuelas que todavía marcan el sendero del crecimiento.

Dentro de esta aproximación es dable destacar la necesidad de mercados imperfectos ampliados donde se expanda con mayor facilidad el volumen del comercio y la inversión productiva.

El proceso de valorización de los activos de las economías integradas a la evolución del comercio y las finanzas internacionales, tiene entonces, una constante búsqueda de marcos regionales de referencia.

Dicho proceso de valorización provee también elementos de contradicción donde se expresan los intentos por institucionalizar una unidad verticalizada dirigida por una única potencia hegemónica.

En el marco de un contexto económico en el que la tasa de interés y el tipo de cambio orientan en el corto plazo, los posibles movimientos de capital especulativo, las pautas de investigación tecnológicas y los contornos del mercado, se propagan actualmente criterios de desarrollo y de crecimiento, distintos a los de la restricción financiera ya tradicionales.

Es por ello que el debate al interior de la Reserva Federal de Nueva York relativo al nivel de la tasa de interés y la dificultad para encarar un conjunto de políticas referentes a dicho ítem (2) llevan a recrear un sistema de preferencias en la forma de tratamiento de las reacciones del mercado de capitales en el corto plazo.

En el conjunto del sistema económico internacional se visualiza un proceso, que en forma esquemática se resume en:

- a) de una parte, una tendencia ineluctable hacia la configuración de un marco global de financiamiento y comercio, con formas de standardización de los procesos productivos y de las normas de consumo.
- b) de otra parte, una regionalización que se desarrolla teniendo como objetivo la diferenciación y el mercado "protegido", marcando los contornos para la incorporación de nuevas tecnologías en los activos productivos, formas innovadoras en los procesos de gestión y de utilización de la mano de obra, y conformaciones específicas de la valorización del capital productivo que relacionan producción y servicios con el mercado comercial y financiero.

Lo relevante del análisis de corto plazo, es que la forma del mercado condiciona, por los grados de concentración el posicionamiento de cada marco nacional individual respecto a la evolución de la tasa de interés de la moneda clave y el tipo de cambio que la misma puede alcanzar, en su propio mercado ampliado protegido y en su radio de influencia privilegiado, frente a las de sus posibles monedas de disputa por la hegemonía internacional.(3)

Al mismo tiempo, el problema de los rendimientos a escala y el volumen del comercio acompañan el alto grado de concentración que exige la restricción financiera permanente y el proceso de recomposición de la estructura productiva.(4)

La excesiva concentración y centralización del capital en lo que respecta a la face tecnológica productiva, conlleva a una imperfección creciente del mercado internacional.(5)

El grado de monopolización es más importante a medida que la valorización de los capitales individuales, impactados por los rendimientos crecientes a escala y la velocidad de la obsolescencia tecnológica, tienen barreras a la entrada en las ramas productivas instaladas a través de la dimensión del capital avanzado y del requerimiento de liquidez para una rotación permanente.

Esto le da nuevamente importancia a las políticas de crecimiento del volumen del intercambio comercial, que pueda generar el grupo económico que necesita rentabilizar la inversión fija en un sector productivo específico.

En dicho caso, si se prioriza la necesidad de expansión del volumen de transacciones, emergen entonces, criterios diferenciados respecto a la forma de posicionamiento en el mercado.

Cada grupo económico-financiero, de manera individual, requerirá una valorización internacional en la que pueda realizar el mayor nivel de beneficio, al mismo tiempo que asegurar la eficacia en la rentabilización del capital avanzado vis-à-vis de sus competidores.

Esto exige una presencia en el mercado "interno" a su proceso de valorización, presencia que le permita controlar el proceso en sus diversas faces, productiva, comercial y financiera.(6)

Pero dicho mercado "interno" adquiere de más en más el diseño de un mercado regional ampliado, por la necesidad de dar eficiencia al nivel de inversión para justificar

rendimientos a escala creciente.

La competencia imperfecta en dichos marcos regionales genera un grado de output del sector productivo que facilita la rotación del capital. Pero no siempre se cubre este objetivo de valorización garantizada.

Los mercados cautivos protegen la inversión pero al mismo tiempo generan las dificultades que entorpecen la acumulación genuina del capital.

De allí que los grupos económico-financieros requieran de una parte un mercado regional ampliado para expandir la inversión productiva, al mismo tiempo que una inserción internacional en el movimiento hacia la globalización.(7)

Esta inserción en la globalización produce efectos sobre la forma del mercado internacional, en cuanto a los requerimientos financieros, la posibilidad de crédito, las facilidades en las comunicaciones y el transporte, la adecuación de la norma de consumo a una mercancía mundial y la apertura de las economías regionales al intercambio.

En ese contexto es dable analizar las motivaciones del comercio mundial para conocer las posibilidades de los grandes grupos en el posicionamiento en la competencia. Al mismo tiempo para poder observar que porosidades existen en los mercados, de forma de aprovechar las mismas y desarrollar senderos de comercialización distintos a los tradicionales. Estas vías alternativas pueden permitir participar nuevos partenaires en el comercio mundial, aunque la dimensión de sus capitales individuales los descoloque en relación al tamaño de los competidores.

Para ello es necesario introducir criterios de competitividad en los sistemas productivos y en el sector servicios, generando una eficacia en la utilización del capital avanzado, de forma de obtener un mejor posicionamiento en el mercado de intercambio internacional.

En el caso específico de los EE.UU. la década de los 80, marca una tendencia a la recomposición de la producción para transformarla en competitiva en el contexto internacional.

La salida de la crisis se manifiesta con una necesaria evolución de los volúmenes del comercio y una modificación en la relación existente entre los activos financieros necesarios para la valorización y las necesidades de una expansión del crédito y del consumo.

La actividad financiera pura, deja el centro del escenario de la valorización, para dar paso a las facetas productivas y comerciales. Poco a poco durante los años 80 adquiere relevancia la incorporación de nuevas tecnologías apropiadas para una competitividad en mercados no protegidos. Al mismo tiempo esta modificación de la estructura productiva conlleva un cambio profundo en la gestión y organización de la fuerza de trabajo.(8)

La flexibilización laboral y una utilización de espacios de gestión propios a un neofordismo acorde con la formalización de la globalización al interior del proceso de trabajo se expanden en el núcleo duro de reproducción del capital, a saber la formación social de los EE.UU. asociada al Canadá.(9)

Poco a poco, dicha modificación de los procesos de trabajo, y una tendencia a reciclar capitales financieros hacia la inversión productiva ponen en cuestionamiento algunos aspectos del diseño regional de expansión de la acumulación americana.

La recomposición de los activos financieros que exigió la salida ordenada de la crisis de la deuda externa en los 80, sirvió también para acompañar la formalización del neo-

fordismo en el proceso de trabajo específico al mercado americano.

El ajuste sectorial de las economías deudoras, llevo a un pago diferido mediante la arista de las privatizaciones y las reformas del rol del Estado. Pero si bien esto genero recursos para cumplimentar las obligaciones del Plan Brady, no resolvió la necesidad de paliar las carencias de liquidez y modificar la rigidez de la restricción financiera de forma de variar los volúmenes de intercambio comercial permitiendo un crecimiento del consumo.

Los ajustes sectoriales en las formas de acumulación nacionales permiten que la expansión del capital americano verifique sus posibilidades de competitividad.

El otro proceso de modificación profunda de la valorización en EE.UU. se produjo como secuela de los cambios geo-políticos internacionales. La caída del muro signífico, un semi-acta de defunción para el tipo de complejo militar-industrial que se desarrollaba desde la salida de la segunda guerra mundial.

Dicho complejo tenía el rol de industria industrializante, y servía para arrastrar a las diversas ramas de la producción hacia un sendero de incorporación de nueva tecnología y decrecimiento. Este núcleo motor se recicla lentamente, mutando sus orientaciones en cuanto al tipo de producción militar, ante la disminución del peligro de una guerra en las galaxias o de un conflicto nuclear generalizado e incorporando otras opciones estratégicas para la evolución del equipamiento en activos fijos existente.

Las proyecciones de expansión de la industria americana, se relacionaron entonces con la necesaria vitalización del consumo productivo. La prioridad de un incremento del volumen del comercio intraregional e internacional remplazo, entonces una parte de la demanda que provenía del consumo del aparato militar-industrial.

Junto a esta modificación de la oferta, el incremento del volumen del comercio surgió también de los cambios estructurales en las relaciones comerciales, que desde principios del 90, se producen en el comercio mundial.

La adecuación a los criterios de la globalización, provoca la apertura de los mercados nacionales, lo que permite una faz expansiva del comercio mundial.

En el caso específico de los EE.UU. la integración regional, facilita el incremento del flujo comercial con México, flujo que tiene por objetivo la concreción de la zona de libre comercio, pero conlleva una integración de mayor nivel de complejidad, en lo productivo como en lo financiero.

El NAFTA abarca una modificación quasi-mercantilista de los criterios comerciales americanos, permitiendo retrotraer a ciertos sectores del pensamiento geopolítico de norte del continente a las épocas del aislacionismo y del proteccionismo económico.

Sin embargo, no solo Canadá y México modifican el comercio internacional americano, ya que una fuerte influencia de los países de la Cuenca del Pacífico tiene una repercusión sobre el contexto del mercado internacional en el que participa la industria americana.

En el caso de los otros países de América Latina, se produce una reacción similar a la del modelo mejicano. El volumen se modifica, y tiene gran desarrollo la exportación de productos de los EE.UU.. Una desvalorización monetaria permite a sus productos ser cada vez más competitivos en la región. Junto a una presión política importante para que la presencia americana sea priorizada en la conformación de bienes de capital y de productos intermedios en las importaciones de la región.

En el caso específico de los países de desarrollo intermedio, estos se ven compelidos a

asumir el contexto de la globalización. Al mismo tiempo se ven impactados por la política americana de expansionismo comercial.

Esto obliga a dichos países a ubicar su producción competitivamente para satisfacer la el mercado potencial ampliado en el que pueden insertarse aquellos que suscriban los acuerdos del GATT.

La posibilidad de una lenta adecuación de la productividad de estos países al marco de la globalización internacional, puede llevarlos a buscar una inserción regional privilegiada. En ese caso es importante conocer las diversas barreras a la entrada que pueden tener cada uno de los grandes mercados regionales. Entre dichas barreras las de carácter regulatorio institucional son muchas veces menospreciadas, frente a las provenientes de la restricción financiera.

Mediante un primer análisis del marco regulatorio de los EE.UU. se busca conocer con mayor detalle, las posibles formas de inserción de las producciones de los países intermedios en dicho mercado nacional. Teniendo como mira el hecho de que probablemente dicho marco regulatorio tenga una influencia decisiva para condicionar la introducción de productos en el NAFTA.

1) REGULACION DE LAS IMPORTACIONES EN EE.UU.(10)

CARACTERISTICAS GENERALES.

El primer criterio que encontramos en los materiales que tratan el marco jurídico institucional de la regulación de importaciones americanas es el de la homogeneización con carácter nacional que se le da a este tema, sin desmedro de la forma federativa.

Ningún Estado de la Unión puede fijar per se aranceles sin un consentimiento expreso del Congreso de los EE.UU. El poder del Congreso en esta materia deriva directamente de la Constitución.

En caso de que algún impuesto o carga fiscal resulte necesario por leyes de inspección de parte de alguno de los estados los recursos serán del Tesoro de los EE.UU. Al igual se prohíbe cualquier impuesto o carga de artículos provenientes de un estado respecto de los demás en el comercio interestadual.

Al mismo tiempo es el Congreso el facultado a imponer impuestos, cargas o aranceles a los bienes provenientes del extranjero.

También es el Congreso el que en función del poder delegado por el Gobierno Federal puede crear las zonas de libre comercio, así como fijar tarifas u otras formas de regulación del comercio con otros países.

El Congreso delega en el Presidente poderes para acordar tarifas en mercancías importadas, con el acuerdo de un grupo de asesores en la materia. Delega también responsabilidades en el Secretario del Tesoro para que tomen efecto las decisiones que conciernan a la fijación de aranceles o cargas. También especifica que se encuentra dicha delegación de facultades en el Secretario del Tesoro, sometida a la Ley Anti-dumping. La Constitución establece la uniformidad de cargas e impuestos para todo EE.UU. Esta cláusula de uniformidad incluye a la ciudad de Washington.

En el caso de existir la necesidad de discriminar importaciones de otros países, es el Congreso el facultado para fijar e imponer las cargas o aranceles correspondientes.

También el Congreso es el responsable de determinar la prescripción específica de los

metodos que se utilizan para regular el derecho de importación de mercancías.

Este poder del Congreso tiene por objetivo la protección de la industria americana. Este ítem es y ha sido una materia de controversia en cuanto a la posibilidad de limitar derechos a la libertad de mercado. En última instancia la institución que salda las divergencias es la Corte Suprema de Justicia, que trata de determinar un equilibrio entre las diferencias que puedan tener los costos de producción de los productos en distintos países con respecto a los existentes en el mercado de los EE.UU.. El objetivo último del Congreso debe ser el de garantizar el interés general de los gobernados en lo que se refiere a la protección de la industria frente a sus competidores extranjeros.

Por último el Congreso también debe ratificar decisiones regulatorias impuestas por circunstancias excepcionales por las fuerzas de ocupación militar en caso de un conflicto o por el Presidente por razones similares o por decisiones tomadas por legislaturas de países o territorios que luego se asocian a los EE.UU. como el caso de los aranceles al café que existían entre EE.UU. y Puerto Rico, o las provenientes del Acta del 5 de junio de 1920 relativas a Filipinas.

La mayor parte de las disposiciones que permiten fijar las regulaciones arancelarias de los EE.UU. se encuentra en el artículo 19, del Acta de Tarifas del 18 de junio de 1930, El Presidente por motivos de fuerza mayor puede permitir al Secretario del Tesoro extender el tiempo para la prescripción de alguna norma tarifaria. En el caso de ser afectados intereses civiles, los mismos pueden demandar frente a la Corte del Distrito Federal, que tiene competencia, salvo en los casos específicos propios a la Corte Comercial.

SUBSIDIOS.

Las producciones subsidiadas que son exportadas, directa o indirectamente hacia los EE.UU. deberán sufrir un arancel de importación equivalente al valor neto del subsidio.

Las "bonificaciones" o ventajas impositivas que adquieren la forma de un subsidio promotor de exportaciones deben ser reintegradas. Los gobiernos que promuevan sus exportaciones hacia los EE.UU. deben demostrar la diferencia de lo que puede ser el monto del subsidio, respecto de lo que es el reintegro de un impuesto indirecto.

Lo que importa es el efecto del beneficio otorgado sobre la exportación, más que el monto nominal del mismo. Esto aparece en diversos laudos, con las bebidas alcohólicas de Inglaterra, con ciertos productos electrónicos de Japón, y con las "bonificaciones" de Alemania que tengan un efecto similar al de un drawback.

Las discriminaciones que puedan afectar las mercancías ingresantes en los EE.UU. que por algún motivo no fuesen aplicadas, por ingresar las mercancías en barcos de propiedad de americanos, o por ser importadas a países vecinos y luego ingresar a los EE.UU. pueden ser afectadas "en adición" a las otras imposiciones que hayan existido.

Como caso especial aparece el estatuto federal que en función de la conferencia de conservación internacional de los recursos pesqueros, le confiere al Presidente la facultad de negociar la protección y conservación de dichos recursos. En caso de no obtener satisfacción sobre este ítem, el Presidente puede llegar a fijar una tasa de hasta el 50% respecto a la existente al 1 de julio de 1934, por el tiempo que dure la depredación, al producto del país objeto de la negociación fallida.

ACTA ANTIDUMPING.

La legislación antidumping tiene por objetivo proteger la industria americana de la venta en el mercado de los EE.UU. a precios menores al del país de origen de los productos.

El Acta Antidumping proviene de 1921. Fija las competencias del Secretario del Tesoro, su relación con la Comisión Comercial Internacional de los EE.UU. que tiene un plazo de tres meses para expedirse cuando una "industria" es afectada.

Las distintas competencias entre el Departamento del Tesoro y la Comisión quedaron fijadas en el Acta de Simplificaciones de Mercancías de 1954.

Es a su vez condicionada el Acta Antidumping por la vigencia del Código Antidumping Internacional de 1967.

Las peticiones de los productores locales son aceptadas por el Secretario del Tesoro y sometidas al acta de Tarifas. Esto ocurre cuando el productor considera que el precio de venta de la mercancía importada es muy bajo y se enmarca en los criterios de la legislación antidumping por no respetar un "fair value" acorde con la competencia.

Las cargas por dumping son administradas por la autoridad del Tesoro que analiza las posibilidades de reacción del exportador extranjero, que intente aplicar una cláusula comercial "gatillo", para responder a la penalización regulatoria.

El Acta Antidumping fue revocada el 1 de enero de 1980. Actualmente se requiere que la Comisión de Comercio Internacional de los EE.UU. investigue el impacto del producto importado en el mercado, para observar si es vendido a un precio inferior al justo o razonable.

DRAWBACK.

En general son reembolsadas a través del régimen de drawback el 99% de las mercancías importadas utilizadas como insumos y luego exportados los productos finales. Siempre que no pasen cinco años desde el momento de la importación.

El incentivo a la exportación es distribuido entre las diversas producciones en las cuales pueda haberse subdividido el artículo importado.

En caso de discusión sobre el carácter de "manufactura" pasible de recibir un drawback el productor al cual se le rechaza el reembolso puede interesar a la Corte de Reclamos, ya que la autoridad gubernamental puede considerar que no ha existido un trabajo que incorpore un valor agregado al bien importado.

El incentivo exportador sufrió modificaciones con el Acta de Implementación de Libre Comercio con Canadá de 1988, y sus disposiciones relativas a dicho comercio seguramente se extenderán al NAFTA.

INDICACIONES SOBRE EL PAIS DE ORIGEN.

Todo container con mercancías importadas debe tener correctamente identificado en idioma inglés el país y lugar de origen, en forma legible, indeleble y permanente.

El Secretario del Tesoro regula las posibles modificaciones o abreviaciones que puedan ser aceptadas para identificación del producto. En caso de no existir esta identificación un gravamen adicional puede ser aplicado.

También se especifica que toda persona que atente contra la identificación de un bien o

producto puede ser sometida a prisión u otra pena especificada en el estatuto correspondiente.

ZONAS DE COMERCIO EXTERIOR.

Una "zona de comercio exterior" es un área aislada policialmente adyacente a un puerto de entrada de mercancías para realizar el almacenamiento, el reembalado, la mezcla u otras funciones que sirvan para ser nuevamente embarcadas. Estas mercaderías no pagan derechos de importación.

El Congreso fijo las condiciones de las Zonas de Libre Comercio, y delego la administración en una comisión formada con el Secretario de Comercio, el del Tesoro, y el de Defensa. Esta comisión puede autorizar a corporaciones a tener el privilegio de operar en una zona de comercio exterior.

La Comisión tiene el poder de prescribir las regulaciones que establecen las diversas cooperaciones con estados, municipios u otros organismos en el establecimiento de dichas zonas.

En caso de un operador de la zona, este se responsabiliza del costo adicional que pueda surgir del servicio que utiliza, ya que el mismo tiene el carácter de un servicio público.

No existen residentes en dichas zonas que no sean agentes federales, estatales o municipales, salvo aquellos nominados por la Comisión.

El privilegio otorgado para el uso de la zona no puede ser transferido, ni vendido, ni usufructuado por otra persona que la asignada, so pena de revocación de parte de la Comisión, ante la reiteración de la infracción. La misma puede ser recusada frente a la Corte de Apelación del distrito en el que esta situada la zona.

Existe una disposición particular que atañe a la autoridad estatal interesada en la destilación de bebidas, para aquellas corporaciones que requieren una licencia para el comercio exterior de bebidas alcohólicas.

La regulación de estas zonas sufrió modificaciones con el Acta de Acuerdo de Libre Comercio con Canadá de 1988, que seguramente afectará al NAFTA.

ACTA DE COMERCIO DE 1974.

Tiene por objetivo el crecimiento económico y el pleno empleo. Así como el fortalecimiento de las relaciones económicas entre los EE.UU. y aquellos países que tengan un comercio internacional abierto y no discriminatorio.

Su vigencia comenzó el 3 de enero de 1975, durando cinco años el período en el cual el Presidente puede modificar restricciones con otros países que impidan promover el comercio exterior.

Para realizar las modificaciones en la regulación que imponen estos acuerdos, el Presidente tiene que asesorarse con las comisiones del Congreso interesadas en el tema, con la Comisión de Comercio Internacional de los EE.UU., con los sectores privados, con los departamentos federales encargados de la Representación Especial para las Negociaciones Comerciales, y con todo otro asesoramiento público o privado que considere conveniente.

Finalmente el Senado puede especificar los poderes que se describen en esta Acta.

Para regular los problemas de la competencia de importaciones, y para asistir a

trabajadores, firmas o empresas, comunidades, etc., el Acta crea un Comité Coordinador de Asistencia para Transacciones. Esto constituye una ayuda contra las prácticas incorrectas o desleales que puedan surgir en el comercio.

En su momento se interesó esta ley por problemas en los pagos internacionales, en las relaciones comerciales con Canadá, así como en limitaciones al crédito para ciertas exportaciones sensibles a Rusia.

FIRMAS DE BROKERS.

Estas firmas requieren una licencia que puede ser revocada o suspendida acorde con el procedimiento correspondiente. El Secretario del Tesoro está autorizado a prescribir las normas o regulaciones que atañen a las firmas de brokerage, Estas deben presentar cada tres años un informe de actividades a dicho Secretario.

IMPORTACIONES Y PRODUCTOS PROHIBIDOS.

En caso de existir un comercio exterior que pueda afectar la seguridad o el interés nacional, el Congreso puede prohibir la introducción de los artículos que total o parcialmente considere que tienen ese objetivo.

En este universo se pueden definir:

- Artículos o publicaciones inmorales u obscenas.
- Productos que la Secretaría de Agricultura determina que provienen de países con plagas u otras condiciones que afectan la sanidad de los mismos. Especiales disposiciones se establecieron relativas a la salud del ganado en el acuerdo de libre comercio con Canadá de 1988, que seguramente se ampliarán al NAFTA.
- Resultados de producciones donde se utiliza trabajo forzado o de convictos.
- Cuando la producción de EE.UU. es discriminada injustamente por el país de origen de la mercancía que intenta introducirse en el mercado de EE.UU.
- Es prohibido también importar productos fabricados con una marca ya registrada en la Oficina de Patentes de EE.UU. por un ciudadano, empresa o asociación domiciliada en Estados Unidos, sin que exista el consentimiento expreso y por escrito del propietario de la marca registrada.

El nombre del producto no puede ser tampoco similar a uno ya registrado o inducir a equivocación mediante copias o simulaciones. Las falsas designaciones u otras violaciones a los registros de marcas y patentes se encuentran contenidas en el Acta Federal de Derechos de Autor y de Propiedad Intelectual.

-Aquellos productos o sustancias que se encuentran regulados por el Acta Federal de Control de Importación o Exportación de Sustancias, que atañen sobretudo a los narcóticos y otras drogas cuya cantidad no tenga un uso específico medicinal, científico u por otros objetivos legítimos para justificar su comercio.

-La importación de gas natural, que requiere el consentimiento de la Comisión de Poder Federal que regula la energía.

Dentro de la sección correspondiente a la introducción de artículos o publicaciones inmorales u obscenas del Acta de Tarifas, se hace hincapié en todo libro o publicación que tenga por objetivo la traición o insurrección contra los Estados Unidos.

Al igual que cualquier otra forma de atentar contra la ley, y dentro de esto todo artículo

que refleje obscenidades.

Fija las competencias de las Cortes Distritales que pueden confiscar, destruir el libro o materia objeto de la interdicción de importación.

Los casos que constituyen obscenidad han sido objeto de numerosos debates, y los casos de jurisprudencia, por ej.: Besig vs EE.UU. tratan de dirimir el significado de lo obsceno acorde con el uso en el standard cotidiano de las formas culturales.

SOBRE LA CONSTRUCCION DE LOS ESTATUTOS.

En lo general, los estatutos tienen que tratar de construirse en un lenguaje que no de lugar a diversas interpretaciones. Por ej., una Corte puede verse dificultada para determinar que una obra es obscena, si sus componentes son mayoritariamente de la zona rural o de la zona urbana, que pueden tener diversidad de puntos de vista sobre el tema..

El intento de los congresales, debe ser el de especificar un lenguaje por demás evidente.

Tanto la Corte Suprema, como las Cortes Federales tienen que regirse por esta premisa.

El lenguaje bajo el cual se deben construir estos estatutos tiene que ser el de mayor amplitud y espíritu liberal posible.

Los títulos identificatorios de cada parte del estatuto deben ser suficientemente claros y precisos, como para restringir las interpretaciones y establecer una correcta construcción.

La historia legislativa facilita la redacción de los estatutos relativos a la legislación comercial.

Se considera que las palabras de uso frecuente en el comercio deben servir para ser utilizadas en la redacción de las regulaciones comerciales.

A fortiori el uso generalizado es el adoptado para ser parte de la construcción e interpretación de las regulaciones sobre tarifas u aranceles.

En el caso de interpretaciones ya efectuadas por la Suprema Corte, las mismas sirven de jurisprudencia en caso de una necesaria nueva redacción de un estatuto tarifario por el Congreso. La última interpretación será la aceptada. Obviamente esto solo ocurre cuando una ambigüedad en la legislación obliga a remitirse a la Interpretación de la Corte.

De igual forma la interpretación del Congreso junto con el conocimiento de la interpretación del Presidente sirven para ser adoptadas en la redacción de todo nuevo estatuto.

La construcción administrativa que pone en funcionamiento los estatutos depende del Secretario del Tesoro, excepto cuando existe una opinión del Procurador General recomendando una modificación o una decisión final de la Corte Suprema, sobre la forma de implementación.

Los embargos no tienen la misma significación que las prohibiciones de importación o cambios de implicación en una legislación tarifaria.

El embargo conlleva una prohibición de intercambio comercial con personas o empresas de otras naciones que han violado legislaciones de los EE.UU. o atentado contra la misma.

El embargo es a su vez una política que previene la importación de productos de determinado país, o puede ser una restricción cuantitativa tipo cuoteo.

FECHA EFECTIVA Y TIEMPO DE APLICACION PARA MERCANCIAS ESPECIFICAS.

Cuando no esta fijada la fecha exacta de aplicación de la legislación, se genera un estatuto redactado en base a presunciones retrospectivas sobre la última operación efectuada.

El estatuto debe ser claro y preciso para que sea fuerte e imperativa su aplicación y que los importadores y hombres de negocios sepan el momento de vigencia de la legislación tarifaria.

El estatuto debe ser promulgado e impreso con fecha precedente a la de su aplicación. Hasta que la mercancía en forma incondicional no tenga delibrado el permiso de introducción la operación no esta concluida y la mercancía se da por no "introducida" para el importador o propietario.

TRATADOS Y ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES. POLITICA DE RECIPROCIDAD.

Los acuerdos y tratados internacionales tienen prioridad sobre la legislación del Congreso, en todos los temas de aplicación que afecten importaciones de mercancías hacia los EE.UU.. En caso inverso todo tratado que entre en conflicto con la legislación proveniente del Congreso queda sometida a las condiciones del tratado internacional.

La Suprema Corte aplica la reciprocidad como forma invariante de política de los EE.UU. con toda nación en sus relaciones comerciales. desde el comienzo de las mismas, ya que considera que esto es beneficioso para ambos.

Una de las formas de aplicación es la de la cláusula de la nación privilegiada, en donde se le iguala en el trato con la nación más favorecida en el intercambio para todo artículo, producto o manufactura.

El Trato que por convención se estableció entre EE.UU. y la República de Cuba, quedo suspendido por el Acta de Clasificación de Tarifas de 1962 que justifica la suspension en base al dominio que sobre el gobierno de un país tiene una organización o gobierno extranjero.

ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES.

El Congreso autoriza al Presidente a entrar en acuerdos internacionales de comercio, a partir de una legislación vigente desde 1934 sobre la expansión del comercio de productos de EE.UU. en mercados internacionales. Esta legislación surgió acorde con las necesidades de diversas ramas de la industria americana de colocar su producción, al mismo tiempo que permite que los productos-insumos extranjeros puedan competir en el mercado americano. El Presidente puede de hecho promocionar el comercio modificando restricciones vigentes a través de la adhesión y participación en acuerdos internacionales que pueden obligarlo a incrementar o disminuir en ciertos limites especificos tasas existentes.

Esta autorización terminaba tres años después de la aplicación del Acta de 1934, pero

entro nuevamente en vigencia con el Acta de Expansión Comercial de 1962, y los sustancial de dicha Acta fue nuevamente reafirmado en el Acta de Comercio de 1974.

El Presidente puede entrar en acuerdos con naciones que tengan restricciones al comercio de algún producto de los EE.UU., tratando de modificar esa situación con aranceles basados en métodos cuantitativos como cuotas o monetarios como el pago de licencias. Puede aumentar o reducir el comercio, siempre bajo la política de reciprocidad.

La construcción de los tratados debe ser lo más liberal posible, como es el caso de los Tratados que contienen la cláusula de la nación más favorecida, y que no violen imposiciones o cargas adicionales que un país fije en su comercio con otro, el que luego exporta dichos bienes hacia los EE.UU.. En estricto sentido comercial se entiende la importación en los EE.UU. a la proveniente del último lugar de exportación.

Si alguna palabra del Tratado es de interpretación ambigua, es la Suprema Corte la que debe interesarse, siempre bajo la premisa de la jurisprudencia americana de que "la historia de los acuerdos de comercio revela la intención de los negociadores y sus pensamientos".

TARIFAS ARANCELES Y CLASIFICACIONES.

La clasificación tarifaria actual esta basada en el Acta de Clasificación Tarifaria de 1962. Dicha Acta sufre continuas modificaciones y enmiendas.

Actualmente se encuentran combinados los artículos tarifables y libres en las secciones correspondientes del Título 19 de la USCS, donde también se especifican algunas excepciones y cuotas de aprovisionamiento.

Se especifica además el territorio de competencia, a saber los Estados miembros, el Distrito de Columbia y Puerto Rico.

La tabulación actual se presenta en forma totalmente diferente de las anteriores, se encuentra mejor coordinada y con abundantes provisiones aclaratorias.

El Congreso busco resolver varios problemas de clasificación siguiendo los dictámenes de la Suprema Corte para poner a punto las distinciones de la clasificación tarifaria.

Las tarifas arancelarias aparecen también especificadas para países o regiones que tienen un tratamiento especial (Canadá, posesiones insulares, Cuba,...).

Para aquellos artículos que pueden introducirse en un embarque en el cual es difícil la diferenciación, es decir que pueden por su mezcla sufrir una superposición de tarifas arancelarias, se aplica a la totalidad el arancel más alto que le pueda corresponder, salvo que el importador pueda discriminarlos de manera de hacer prescribir esta regulación.

Excepciones: Una serie de productos son libres de introducción de acuerdo al Acta de Tarifas de 1930, y su actualizacion en la clasificación 19 de la USC 1202, como ejemplos se presentan en los primeros siete capítulos algunos animales vivos, carne de caballo, corcho natural y desechos de corcho, pulpa de madera y algunos productos utilizados en la industria del papel, piedras de afilar, monedas de oro y plata, piezas de arte originales, etc..

En el capítulo 8 bajo el título de Clasificaciones Especiales se especifican artículos que no pagan derecho de importación, las circunstancias bajo las cuales son libres de entrada, y las excepciones personales. Aparece dividido bajo los Items de art.

exportados y restituidos, excepciones personales, importaciones gubernamentales, importaciones de instituciones educacionales, científicas o religiosas u otras instituciones. Muestras, artículos admitidos bajo fianza, importaciones no comerciales de valor limitado y otras clasificaciones especiales. También se incluyen ciertos productos de posesiones insulares de los EE.UU. en las excepciones arancelarias.

Otras excepciones específicas que figuran en el articulado 19 son las piezas de arte y productos a exhibir en el Rockefeller Center de la Ciudad de Nueva York , artículos importados bajo fianza con el Acta de Libre Comercio, aquellos artículos procedentes de barcos abandonados o hundidos y otros equipos o repuestos de buques que entren a puerto y que no puedan ser transferidos a otro buque que realice comercio exterior y que sea del mismo dueño. Bienes de representantes de organismos internacionales, bienes de ciudadanos americanos que hayan cumplido funciones diplomáticas en el exterior y retornen al país.

El Secretario del Tesoro está facultado a su vez para permitir el ingreso libre de derechos y aranceles del equipamiento que pueda tener por objetivo acciones de salvamento o intervenciones de emergencia o desastres naturales. Al mismo tiempo, si existe un estado de emergencia nacional o peligros de guerra, el Presidente puede anunciar la libre importación de alimento, ropa, medicamentos, equipo médico, u otros elementos usados para resolver dichas emergencias.

REDACCION Y USOS.

En el uso de la clasificación fijada por el Congreso pueden existir ambigüedades que surgen de las modificaciones de la naturaleza de los artículos y de su determinación. La Corte determina el acierto o el error de la política legislativa, el rol de la construcción del Estatuto tiene una aplicación genérica. En última instancia, la Corte acuerda la clasificación con un rol general acorde con una redacción liberal en favor del importador, salvo que la intención del Congreso imponga un arancel expresado en un lenguaje claro y sin ambigüedad. La Suprema Corte puede determinar en ocasiones la injusticia de una clasificación propuesta. A decir verdad, esto resulta una anomalía y una situación indeseada. Por ejemplo, el debate que se produjo sobre la clasificación de la palabra "máquina" en la jurisprudencia americana.

El control de los efectos que algunas descripciones específicas puedan tener sobre la enumeración de artículos de la clasificación forma parte también de la interpretación de la intencionalidad del Congreso. Es el caso de algunos artículos no incluidos en la clasificación, por su ausencia en alguna particular descripción, lo cual no significa que estén excluidos de la legislación comercial. No es necesariamente el Congreso el que debe designar las mercancías por su nombre específico. Esto puede surgir por referencia a la calidad y al material que la componen, o por el proceso o tratamiento del cual proviene la mercancía. La legislación arancelaria y tarifaria está escrita para el futuro y muchas mercancías tienen una descripción exhaustiva diferente a la del momento de puesta en vigencia de dicha legislación en el comercio internacional.

Cuando la especificación se refiere a la calidad del material ésta es prioritaria a la del control bajo una denominación específica, ya que esto permite disminuir el error o la duda para cualquier interpretación que puedan tener los juzgados.

El uso popular de una designación comercial es el factor de interpretación más común

para la utilización de la clasificación tarifaria, salvo una manifestación clara en contrario del Congreso.

La comprensión comercial de un nombre científico es también utilizada en la clasificación. En caso de controversia es la Corte Suprema la que define, caso por caso, la especificación tecnológica de la mercancía a incluir en la clasificación.

En algunos casos, los artículos aparecen clasificados como apropiados para un uso particular. En ausencia de una clasificación contraria de carácter legislativo se entiende que la enumeración es descriptiva y puede ser usada como designación.

El otro tema de controversia es el de los artículos "manufacturados". Se define el proceso de la manufactura como aquel en el que una mercancía está hecha en forma completa con manos que operan maquinas y que le otorgan a dicha mercancía, una nueva capacidad para ser usada en la vida cotidiana. En los hechos, las mercancías producidas bajo un proceso manufacturero tienen un tratamiento idéntico al de los artículos producidos naturalmente.

Por último, en caso de tener que usarse dos o más aranceles sobre artículos de la misma descripción, se utiliza como estatuto original la tasa más alta.

CONTENEDORES

Los contenedores estarán sujetos a derechos de importación cuando se introduzcan vacíos al país.

DESHECHOS O DESPERDICIOS DEL PROCESO PRODUCTIVO

Los desechos o desperdicios de una materia prima en su proceso de transformación o manufactura son considerados como otro producto. En caso de ser reconocidos con un valor comercial, su denominación usual será la del nuevo material.

LOS BARCOS Y SU EQUIPAMIENTO

Desde los comienzos de la existencia de los EE.UU. los barcos fueron considerados un medio de transporte por excelencia para el comercio exterior. De allí que no tienen aranceles o tarifas de importación, excepto aquellos yates o barcos de placer y sus equipamientos que figuran como tales en las tarifas arancelarias.

PRODUCTOS NO ENUMERADOS.

Resulta imposible hacer mención de todos los productos. En la clasificación se presenta entonces una sección de No Enumerados, conocida como "disposición de similitud" según la cual los productos no enumerados pero cuyo uso es similar al de otro producto si enumerado pagará la tarifa del producto enumerado.

En el caso de que el uso no sea similar, pero tenga componentes materiales que presenten cierta similitud se cumplirá la misma regla. Si no se puede demostrar por el uso o por los materiales una similitud se aplicará un derecho de importación "ad

valorem".

PRODUCTOS QUE NO PAGAN DERECHOS DE IMPORTACION.

Algunos productos no pagan derechos de importación temporaria o continuamente. El objetivo es la promoción de la industria nacional, incentivando la importación de materias primas por los productores nacionales. La regulación del comercio siempre se rige por un principio liberal de promover importaciones sin aranceles para favorecer la ganancia del importador. El capítulo 8 distingue la clasificación de los productos libres de derechos de importación.

LA COMISION DE COMERCIO INTERNACIONAL DE EE.UU.

Generalmente es conocida como la Comisión de Tarifas de EE.UU. y esta compuesta por seis comisionados nombrados por el Presidente con el asesoramiento y consentimiento del Senado, y no más de tres de ellos pueden ser miembros del mismo partido político. El Presidente designa al Director y al ViceDirector de la Comisión. La mayoría de la Comisión constituye quorum, pero la misma funciona ininterrumpidamente. La sede principal de la Comisión es en Wáshington y tiene otra en el puerto de Nueva York.

-FACULTADES Y OBLIGACIONES GENERALES.

La Comisión investiga los efectos administrativos, fiscales e industriales de las leyes aduaneras. La relación entre las tarifas y aranceles de las materias primas y las de los productos terminados. Los efectos de los derechos de importación ad-valorem y específicos, así como los ad-valorem y compuestos. Debe ocuparse la Comisión de todo lo relativo a la organización y clasificación de los artículos en relación a las tarifas arancelarias, y su incidencia en los ingresos fiscales, así como el impacto sobre las industrias y el empleo en el país.

El Presidente y el Congreso pueden requerir que se realicen investigaciones sobre los costos de producción de productos nacionales y de similares producciones en el extranjero; sobre costos de importación de dichos productos; sobre el precio de venta de las mercancías de origen de los EE.UU.; y todo aquello que se refiera a la competencia entre productos nacionales y extranjeros en los principales mercados de los EE.UU..

La Comisión puede investigar la relación entre aranceles y tarifas de distintos países; los tratados comerciales; los articulados preferenciales; las alianzas económicas entre grupos o países; los efectos de los subsidios y tarifas preferenciales para la producción o el transporte; el volúmen de las importaciones comparado con la producción nacional y el consumo; y las causas, las condiciones, y los efectos relativos de la competencia entre productos nacionales y extranjeros tomando en consideración el dumping y los costos de producción.

La Comisión debe tener conocimiento de todas las prácticas desleales y discriminatorias de otros países contra el comercio exterior de los EE.UU.. Debe notificar de dichas prácticas al Presidente y presentar recomendaciones en cuanto a las posibles medidas

que puedan ser tomadas.

El Presidente podrá declarar nuevas tarifas u aranceles que afecten las mercancías de dichos países o que ingresen en barcos que lleven la bandera de los mismos. En caso de la continuidad de las prácticas desleales puede prohibir la entrada de la producción de dichos países.

IGUALACION DE LOS COSTOS DE PRODUCCION.

Por estatuto la Comisión debe investigar las diferencias en el costo de producción de bienes americanos y de productos similares de otros países. Si los derechos de importación no igualan las diferencias en los costos de producción, la Comisión debe informar al Presidente y proponer los aumentos o reducciones a los derechos de importación que deban ser aplicados para igualar dichos costos, pero dicha modificación no puede exceder el 50% del arancel existente.

Se reitera la necesidad de que la Comisión prevenga la competencia desleal e investigue los métodos que la misma utiliza y que afectan la importación de artículos, elevando las recomendaciones que crea convenientes sobre el tema.

BAJO EL ACTA DE REGLAMENTACION AGRICOLA.

Siempre que el Secretario de Agricultura tenga alguna razón para creer que la importación de algún producto pueda afectar, interferir o hacer inefectivo algún programa de su Departamento o de cualquier agencia que dependa de él debe notificar al Presidente. En caso de que exista acuerdo de que dicho programa esta siendo o puede ser afectado, la Comisión debe iniciar una investigación al respecto.

El Presidente está facultado para imponer aranceles adicionales o limitaciones cuantitativas a la importación de dicho producto.

HEARINGS. AUDIENCIAS.

Los debates existentes durante las investigaciones de la Comisión deben hacerse públicos, para lo cual debe organizar audiencias donde las partes interesadas tengan la oportunidad de presentar evidencias y ser escuchadas.

2) ITEM ESPECIFICOS (11)

La última sección de la American Jurisprudence atañe a los trámites y papeles necesarios para la introducción y reconocimiento de las mercancías, de la moneda de pago y otras especificaciones propias a los trámites aduaneros, de allí que se las considero irrelevantes a los fines de la descripción del objetivo y contenido del marco regulador.

A) SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS.

Este programa esta vigente desde la Ley de Comercio de los EE.UU. de 1974, volvió a reafirmarse el 1 de enero de 1976, y fué extendida al 4 de julio de 1993.

La lista de productos elegidos abarca aproximadamente 3.000 subtítulos de la

17

clasificación de la armonización de aranceles de los EE.UU. Estos productos se encuentran identificados por una "A" o "A*" en una subcolumna "Especial" bajo la columna 1 de la clasificación de aranceles.

Los productos que se encuentran en este régimen son de libre importación en los EE.UU. si provienen de los países o territorios designados por el programa.

Las mercancías de los países que son elegidos por el programa pero que por algún motivo son excluidas de la preferencia son las identificadas con "A*" en la columna 1.

Los productos deben introducirse en los EE.UU. cumpliendo los requisitos del Form. A que certifica el origen de la UNCTAD y la Argentina estaba incluida en el GSP aceptado por los EE.UU. (12)

B) TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON CANADÁ. (FTA)

Entró en vigencia por la ley de 1988. No solo tiene por objeto la reducción de aranceles para el comercio entre EE.UU. y Canadá, sino también la apertura de nuevas áreas de comercio e inversión en servicios, agricultura y turismo.

Lo más original del acuerdo es la periodización en la reducción de aranceles durante una década. Creando cuatro categorías, una de reducción inmediata a partir del 1 de enero de 1989, otra de cinco disminuciones de 20% cada una a partir de la misma fecha, una tercera a 10% por año, y finalmente la última con productos que siempre tuvieron la posibilidad de libre arancelamiento.

A pedido de las ramas industriales, se prevee la aceleración del período establecido para la eliminación arancelaria.

En la primer clasificación figuran entre otros productos: pescados sin procesamiento, algunas aleaciones con hierro, pieles, whisky y ron, algunos chacinados, motocicletas, skis, skates.

En la categoría B, es decir con una reducción a cinco años: autopartes, vagones para subtes, productos químicos (no de cosmetología, ni drogas químicas), material de impresión, explosivos, muebles, papel, pinturas, petróleo, joyería, algunas carnes bovinas, algunos instrumentos musicales, telecomunicaciones, algunas máquinas-herramientas.

En la tercer categoría (C) figuraban: productos de la pesca y de la agricultura, textiles y maquinaria para dicha industria, vagones para ferrocarril, acero, zinc, y productos metálicos, carne, vino y cerveza, plásticos y gomas, relojes.

Una discusión que existió fue la de fijar el origen real del producto, ya que una vez elegido el mismo dejaba de existir la posibilidad de que pudiese acogerse a otro programa o ser afectado por alguna regulación. En general se decidió que con el 50% de la producción efectuada en el territorio el producto tenía dicho origen, salvo en los pesticidas donde la exigencia es del 70%. Siempre se refiere al costo directo empleado en el proceso de producción de la mercancía. Esto no incluye gastos generales.

Un test de valuación se realiza para los distintos artículos con excepción de ciertos textiles. Hasta no ser elegidos para el FTA las mercancías no pueden ser vendidas a terceros países. El tratamiento tarifario del FTA es prioritario frente al de otros programas.

El certificado de origen tiene una validez de 12 meses sin cargo manteniendo el status de mercancía elegida para el FTA. En algunos textiles se produce el proceso de doble

transformación bajo el cual certificado de origen surge de una fabricación en dos procesos separados, lo que les permite obtener el certificado de origen.(13)

C) ANTIDUMPING Y REMBOLSO DE ARANCELES.

El dumping se considera cuando el precio en el mercado de importación del producto no corresponde con un valor justo o razonable con el cual se vende el mismo producto en el mercado de origen.

Una deslealtad económica se produce con el "subsidio" que permite la fijación de un precio "artificial" en el mercado que quiere ser dominado a partir de esa imperfección en la competencia.

El Departamento de Comercio es el responsable de investigar la posibilidad de esta competencia desleal. La Comisión Internacional de Comercio determina cuando el dumping ocurre afectando una industria específica. El servicio aduanero se encarga, una vez establecido el porcentaje por la Comisión Internacional de Comercio, de aplicar el tipo de arancel o imposición necesaria.

La investigación se inicia a partir de la queja de una industria determinada. Los resultados de la investigación se publican en el Registro Federal. Año a año se efectuó por parte del Departamento de Comercio la fijación de los reembolsos que produce el dumping o la competencia desleal de precios.(14)

D) DRAWBACK.

El reembolso se efectúa a 99% En el caso de los EE.UU. surgió el drawback con la primera legislación de 1789. Las últimas disposiciones surgen de la Ley Omnibus de Comercio y Competencia de 1988.

Dos tipos de drawback están autorizados dentro del Título 19, Sección 1313 e implementadas en la parte 191 del mismo Título del Código Federal de Reguaciones.

La primera es el reembolso directo de los aranceles u otros derechos de importación de mercancías que total o parcialmente sean utilizadas en la manufactura de un producto exportado. Deben ser usadas dentro de los 5 años de la importación en la manufactura del producto exportado. El segundo tipo es el drawback por sustitución, en donde el material importado debe ser utilizado o intercambiado en un proceso manufacturero después de 3 años de ser recibido por el fabricante, y exportado dentro de los 5 años de la importación del material designado.(15)

E) ASISTENCIA IMPONIBLE Y NO IMPONIBLE.

La definición de asistencia deriva del Título segundo de la Ley de Tratados Comerciales de 1979 (TAA) y afecta el aprovisionamiento libre de impuestos o con una imposición reducida de parte de una compañía gemela de EE.UU. con una maquiladora.

El servicio de aduana analiza la asistencia al importador que tiene un costo de producción y un costo de transporte hacia una maquiladora. Igual respecto del costo de un leasing.

si el costo de producción se encuentra depreciado hasta cero acorde con la valuación contable el producto será tarifado hasta el costo de transporte.

Después de la determinación del valor de la asistencia el importador efectúa el

prorratio de lo que corresponde a cada parte.

El equipamiento y la maquinaria que son utilizados en la producción de mercancías importadas son normalmente capitalizados en la contabilidad del importador según una proyección estimativa. Esto tiene implicancia en los bajos costos de los artículos que son utilizados como insumos en producción de maquila con México.

Esta asistencia imponible o no respecto a las producciones realizadas en forma de maquila serán afectadas por el NAFTA. (16)

3) NORMAS DE RETORSION.

SECCION 301 Respuestas "UNILATERALES".

El estatuto básico de esta sección surge de la Ley de Comercio de 1974 y su enmienda (19 U.S.C. sección 2411) cuyo objetivo es el de garantizar las exportaciones de los EE.UU. frente a actitudes, prácticas o actos que violen o denigren los derechos de los EE.UU. en los tratados comerciales, o que constituyan una injustificable restricción discriminatoria del comercio americano.

Autoriza la fijación de parte de la autoridad competente de una represalia mediante sanciones contra los países que tengan estas prácticas desleales.

También le otorga facultades al gobierno americano para negociar tratados que eliminen las prácticas desleales en el comercio.

El procedimiento parte de una investigación requerida por la industria afectada. El Departamento de Comercio tiene 45 días para decidir sobre el pedido y luego publicar su decisión afirmativa o negativa en el Registro Federal.

La USTR tiene luego un periodo de 150 días para efectuar consultas con el país extranjero, antes de comenzar una formal disputa.

Tiene 18 meses después de iniciada la investigación, si atañe un acuerdo comercial vigente, o 30 días luego de terminada la investigación, si la conclusión es de que el país es atacable por su práctica desleal, para establecer el procedimiento de confrontación, teniendo en consideración los acuerdos comerciales en casos fuera del código de subsidios que pueda estar contemplado por el GATT.

Si no tiene 12 meses después de la iniciación de la investigación si la misma no atañe a acuerdos comerciales vigentes.

Luego necesita publicar su determinación en el Registro Federal.

Las causas del mandato de retaliación se basan en prácticas desleales e injustificadas relacionadas con la violación de los derechos legales de los EE.UU.. Incluyendo los tratamientos de no reciprocidad de nación más favorecida para las exportaciones de los EE.UU., o los que afecten la instalación de empresas o la propiedad intelectual y los derechos de patente y de autor de los EE.UU.

La medida de retaliación puede no ser aplicable por diversos motivos:

-Una mesa del GATT puede determinar que la práctica no es violatoria de los derechos o beneficios de EE.UU., bajo un acuerdo de comercio.

-El país modifique las prácticas desleales y de solución satisfactoria al diferendo.

-Esto se realice bajo la forma de un tratado comercial que garantice los derechos americanos.

- El país extranjero compensa la pérdida de beneficio del exportador americano.
- De forma excepcional se suspenda la medida de retaliación, porque su aplicación trae un perjuicio superior de impacto desproporcionado con el objetivo perseguido.
- La acción pueda generar un serio peligro para la seguridad nacional de EE.UU..

Las practicas que se consideran desleales son aquellas que:

- afectan la equidad o igualdad de oportunidades para el establecimiento empresarial.
- acciones permanentes de carácter anticompetitivo en el mercado de colocación de la producción afectada.
- las que imposibilitan una adecuada protección de los derechos de propiedad intelectual.
- las que atacan las exportaciones.
- las que niegan el derecho de los trabajadores.

Una vez decidida la acción de retaliación la misma suspende toda concesión comercial, impone aranceles o restricciones, o provee compensaciones que eliminen la distorsión comercial.

La acción de retaliación buscará afectar al país extranjero en una medida similar al valor que importa la práctica discriminatoria en el mercado comercial afectado.

Un apartado denominado "Especial 301" es una variante de la anterior, y esta referida a la capacidad de negociación del gobierno mediante iniciativas bilaterales o multilaterales para proteger la propiedad de los derechos de autor y de patentamiento de forma "adecuada y efectiva".

Todos los 30 de abril de cada año, la USTR revisa los países extranjeros posibles de ser afectados por la Sección 301.

En esa fecha designa los países prioritarios para la aplicación de la retaliación, por ser considerados como los más gregarios a modificar su actitud. Estos forman parte de la llamada lista "watch".

El 30 de mayo la USTR comienza la investigación sobre las practicas de estos países prioritarios. Luego tiene seis meses para expedirse, que se pueden extender a nueve meses para casos excepcionales.

Otra variación de la Sección 301, es la de las "Telecomunicaciones", que guarda recomendaciones similares con lo antedicho.

Un informe anual debe ser publicado desde 1990 por la USTR donde figura el porqué de los países que integran la lista prioritaria, y las evidencias respecto a la forma de incrementar las exportaciones de los EE.UU. a través de la eliminación progresiva de las practicas discriminatorias.(17)

4) Comercio Exterior Argentina-EE.UU..

El análisis de las normas de jurisprudencia y la legislación comercial de los EE.UU. se acompaña de una breve descripción cuantitativa del comercio exterior de Argentina con dicho país.

El objetivo es ver como en los últimos años la evolución de dicho comercio puede posicionar la relación futura con una posible zona ampliada de libre comercio unilateral, por ej. Argentina con el NAFTA, o EE.UU. con el MERCOSUR.

También dicha observación tiene la posibilidad de servir para construir una visión parcial de lo que podría ser en el corto plazo una relación bilateral entre zonas de libre comercio

NAFTA y MERCOSUR.

Tomando los datos globales de los últimos cinco años podemos decir que el monto de las exportaciones hacia los EE.UU.(18), oscila entre aproximadamente 1600 mill. de u\$s en el máximo y 1200 mill. de u\$s. en el mínimo.

Los dos primeros años crece aproximadamente 100 mill. de u\$s, decreciendo luego en forma permanente, hasta una disminución de 350 mill. de u\$s durante los últimos tres años.

Si observamos las importaciones argentinas desde los EE.UU. (19) vemos que estas crecen desde un monto aproximado de 1.000 mill. de u\$s hasta 3.500 mill. de u\$s.

Esto significa que las importaciones se han más que triplicado en el lapso de los últimos cinco años, producto de la apertura de nuestro comercio exterior y de una orientación a priorizar el intercambio con los EEUU..

Si observamos la composición de las exportaciones argentinas hacia los EE.UU. (20), vemos que en los cinco años el liderazgo es para el rubro de Combustibles minerales y aceites (rubro 27 de la nomenclatura).

En los primeros dos años el segundo rubro más importante fué el de Pieles y cueros, rubro que luego pasa al cuarto lugar, creciendo nuevamente el último año. Los montos de este intercambio pasan de 188 mill. de u\$s aproximadamente en el año 89 hasta unos 116 mill. de u\$s en el 93.

El otro rubro líder es el de preparación de carnes, de pescados y crustáceos (rubro 16 de la nomenclatura) que alternativamente ocupa el segundo y tercer lugar en el intercambio, excepto el año 91 en donde con un valor de aproximadamente 250 mill. de u\$s estuvo en el primer puesto.

Finalmente completan los cinco primeros rubros de intercambio la preparación de legumbres y hortalizas y de frutos (rubro 20), tabaco y sucedáneos (rubro 24), y solamente en el año 92 el de calderas, maquinarias, y reactores (rubro 84).

En su conjunto se puede inferir que la composición de las exportaciones argentinas hacia los EE.UU. tiene un alto componente de productos primarios de baja elaboración, lo que orienta la especialización hacia este tipo de producción.

Si pasamos al estudio de los rubros más importados en Argentina (21) vemos que en los cinco primeros del ranking de intercambio se mantiene en forma permanente el de reactores nucleares, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos y partes. Este rubro crece de 260 mill. de u\$s aproximadamente en 1989 hasta casi 1.000 mill. de u\$s en 1993.

Luego se destacan con valores crecientes los productos químicos orgánicos (rubro 29 de la nomenclatura) que se incrementa lentamente desde aproximadamente 100 mill. de u\$s en 1989, hasta cerca de 200 mill. en 1993.

Las máquinas, aparatos y material eléctrico, y aparatos electrónicos crecen en mayor proporción (rubro 85) pasando de unos 90 mill. de u\$s en 1989 hasta cerca de 550 mill. de u\$s en 1993.

Finalmente los vehículos automóviles, y el material aéreo cubren partes restantes de los primeros rubros en el intercambio de los dos últimos años, ya que sumados llegan a superar los 400 mill. de u\$s en dichos años.

En 1991 con más de 100 mill. de u\$s participo también el rubro de óptica, fotografía o cinematografía y aparatos médico quirúrgicos.

Se puede inferir del estudio de estos primeros lugares en el intercambio que las

importaciones pasan a tener una fuerte presencia de productos manufacturados intermedios y finales, de manera que la evolución de las mismas acompaña la modificación de la norma de consumo local en el último período.

5) CONCLUSION.

El avance de investigación sobre la incidencia de la regulación relativa a importaciones en el mercado de los EE.UU. tiene como resultado la progresión de una legislación donde la búsqueda de un incremento del volumen de transacciones, sigue manifestandose con una permanente defensa de la presencia americana en el comercio internacional.

Se mantienen en las distintas modificaciones en la regulación los objetivos específicos de "defensa" del productor nacional. Aunque dicha producción tiene una evolución que busca incorporar en la legislación protecciones propias a dos grandes formas de ampliación del mercado a saber los espacios de libre comercio, como la asociación con Canada y México, y la producción de maquila que impacta sobretodo en los costos de producción y de transporte dentro del mercado ampliado.

La otra característica que se puede inferir del breve análisis realizado es la necesaria actitud de conducción política de la regulación en el mercado internacional.

Una presencia de las decisiones legislativas y ejecutivas, en absoluta complementariedad con las judiciales, generan la parolopia de medidas de intervención en el comercio.

Las facultades del Presidente y del Secretario del Tesoro, siguen una conducta permanente de la legislación americana en este ambito comercial, de priorizar una unidad de decisión a través del vértice del gobierno.

Al mismo tiempo las Comisiones de intervención tienen una dependencia con la decisión del Congreso y de las Cortes que conlleva un procedimiento diversificado, pero con plazos de ejecución y reglamentación prefijados con bastante claridad y precisión.

De otra parte la adaptación de la legislación a los tiempos de la integración regional toman forma a partir del tratado de libre asociación con Cánada, con aparente autonomía respecto a la evolución de los acuerdos del GATT. Esto sin desmerecer la inserción americana en dichos acuerdos que forman parte de la ineluctable marcha hacia la globalización del comercio.

Sin embargo la libre asociación, es prioritaria en la conformación de la legislación comercial, impactando en el posicionamiento americano en el contexto global.

Por último el marco del intercambio en los últimos cinco años entre Argentina y EE.UU. sirve para esbozar la continuidad del análisis hacia la descripción de las posibilidades de especialización competitiva en una relación bilateral o interregional.

El diseño de corto plazo de la evolución comercial puede ser tomado solo como punto de partida para un estudio que aproveche el objetivo descriptivo de la legislación comercial y la posible especialización comercial, para observar si existen porosidades no auscultadas en la inserción de nuestra producción en el mercado de los EE.UU.

Dr. Mario E. Burkún.

Notas.

- (1) Mario E. Burkún: Globalización e integración en el contexto internacional actual. art. en Anales de la Fed. de Colegios de Graduados en Ciencias Económicas. 1993.
- (2) Ver el forcejeo para la designación de nuevos miembros en la Comisión de la Reserva Federal, y las posiciones de Greenspan vs las del equipo Clinton.
- (3) Paul R. Krugman. Exchange Rate Instability. p. 69-90. MIT. 1989.
- (4) Krugman y Obstfeld. Economía Internacional. Cap. 6. p. 137-176. McGraw Hill. 1994.
- (5) M. Aglietta. Régulation et crises du capitalisme. ed. Calmann Levy. Paris 1976. tesis Doctorado. seg. parte, cap. IV
- (6) M. E. Burkún Le procès de valorisation et de reproduction du capital dans la formation sociale argentine. Tomo I. p. 324-337. Tesis Doctorado. Grenoble 1980.
- (7) W.H. Branson y A.H. Klevorick. El comportamiento estratégico y la política comercial. En : Strategic Trade Policy and the New International Economics. MIT. 1986. p. 239.
- (8) C. Palloix. Procès de Production et Crise du Capitalisme. Chap. III, p.199-231. PUG. 1979.
- (9) Tratado de Asociación de Libre Comercio con Canadá. 1988. En el caso de la expansión al NAFTA ver L.S. Richman. How NAFTA will help América. in FORTUNE, 19-4-1994. p. 95-102.
- (10) American Jurisprudence. Criminal Law to Customs Duties and Import Regulations. Second Edition. and Cumulative Supplement. april 1993. Lawyers Cooperative Publishing. New York.
- (11) U.S. Custom House Guide.. North American Publishing Co. 1994.
- (12) Import How-To. Ch. 10. Generalized System of Preferences. N.A.P.C.. 1994.
- (13) Import How-To Ch. 12. Canada Free Trade Agreement (FTA). N.A.P.C.. 1994.
- (14) Import How-To. Ch. 16. Antidumping and Countervailing Duties. N.A.P.C.. 1994.
- (15) Brenda Sweetman. Duty Drawback- Refunds for Importers and Exporters. N.A.P.C. 1994. Profundiza el tema analizado precedentemente en la American Jurisprudence.

(16) Sylvia Casas-Jolliffe. Dutiable and Non-Dutiable Assists. N.A.P.C. 1994.

(17) J. Hellman Grier. Office of Chief Counsel for International Commerce. 1993.

(18) Ver cuadro 1.

(19) Ver cuadro 2.

(20) Ver cuadros 3 a 7.

(21) Ver cuadros 8 a 12.

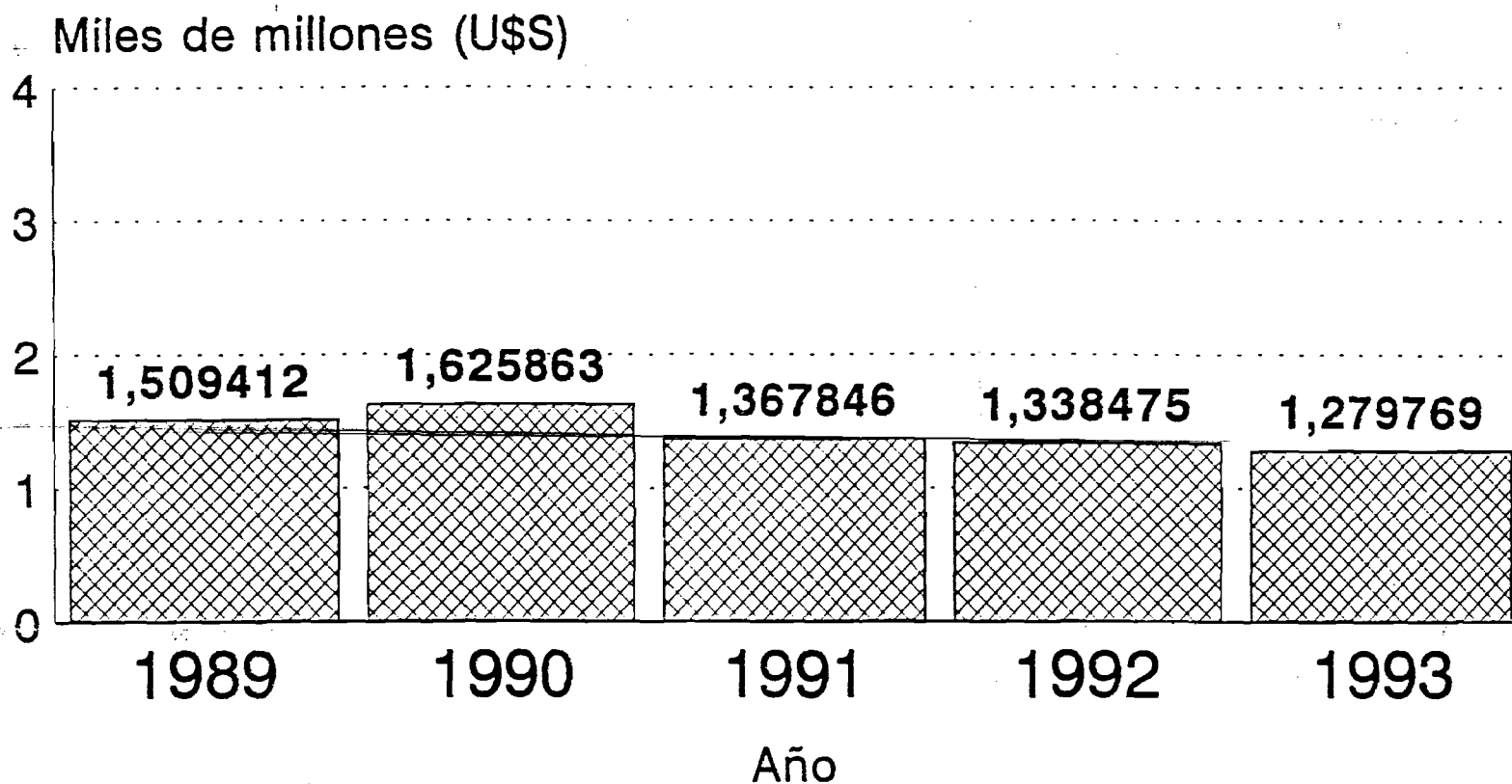
(*) Agradezco la colaboración prestada por Ma. Inés Rzađzińska. También las facilidades para el acceso al material bibliográfico de la U.S. Embassy, de la Biblioteca Lincoln, de la Secretaria de Industria del Ministerio de Economía, de la Embajada Argentina en EE.UU..

NOMENCLATURA DEL COMERCIO EXTERIOR

- 03 Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos.
- 16 Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos o de invertebrados acuáticos.
- 20 Preparaciones de legumbres u hortalizas, de frutos o de otras partes de plantas.
- 24 Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.
- 27 Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias butuminosas; ceras minerales.
- 28 Productos químicos orgánicos.
- 38 Productos diversos de las industrias químicas.
- 39 Materias plásticas y manufacturas de estas materias.
- 41 Pieles (excepto la peletería) y cueros.
- 73 Manufacturas de fundición, de hierro o de acero.
- 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos.
- 85 Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.
- 87 Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios.
- 88 Navegación aérea o espacial.
- 90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o de precisión; instrumentos y aparatos médico quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos

Exportaciones hacia EE.UU.

(valor CIF en U\$S)

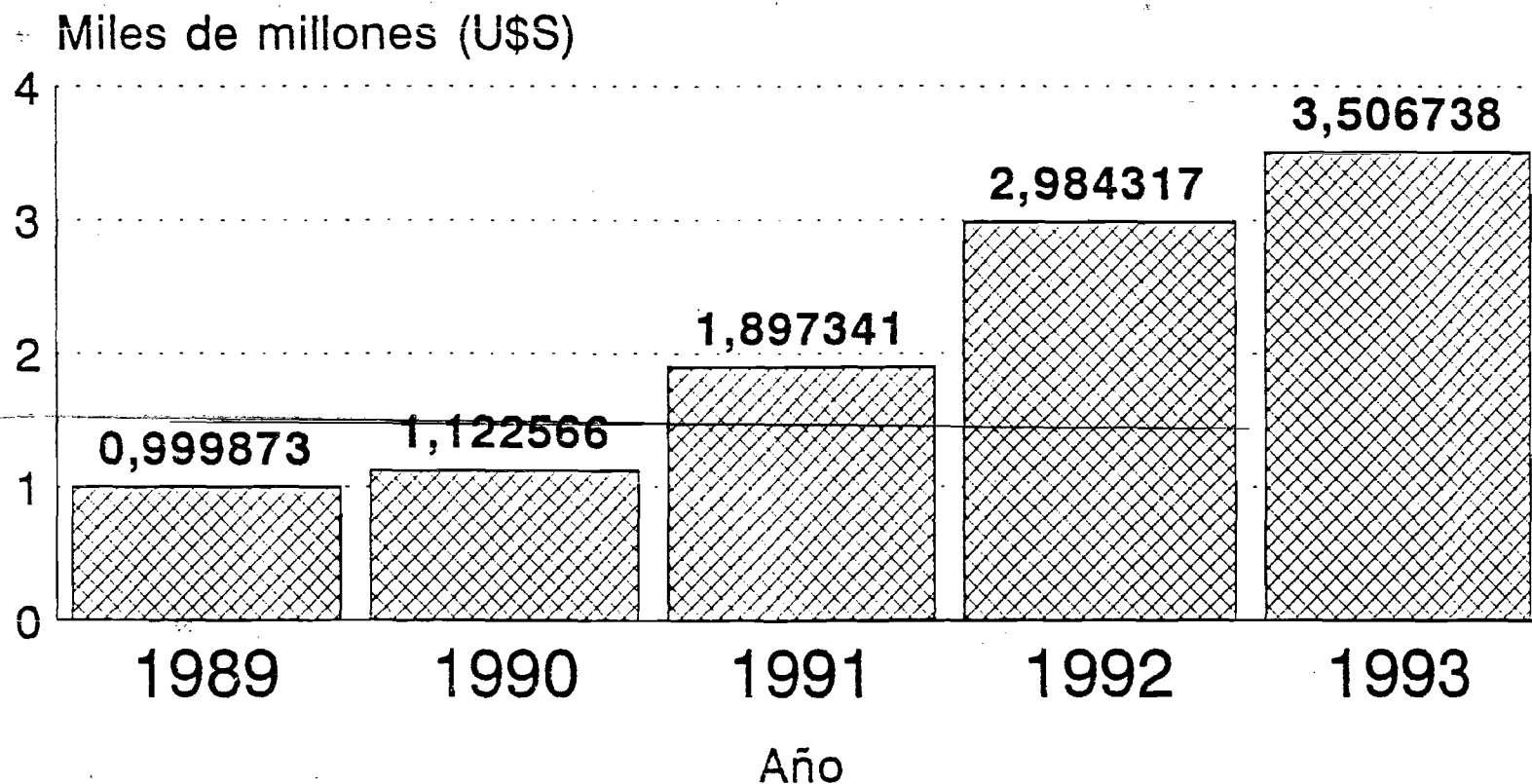


Fuente : Trade Data Bank

Cuadro 1

Importaciones desde EE.UU.

(valor FAS en U\$S)

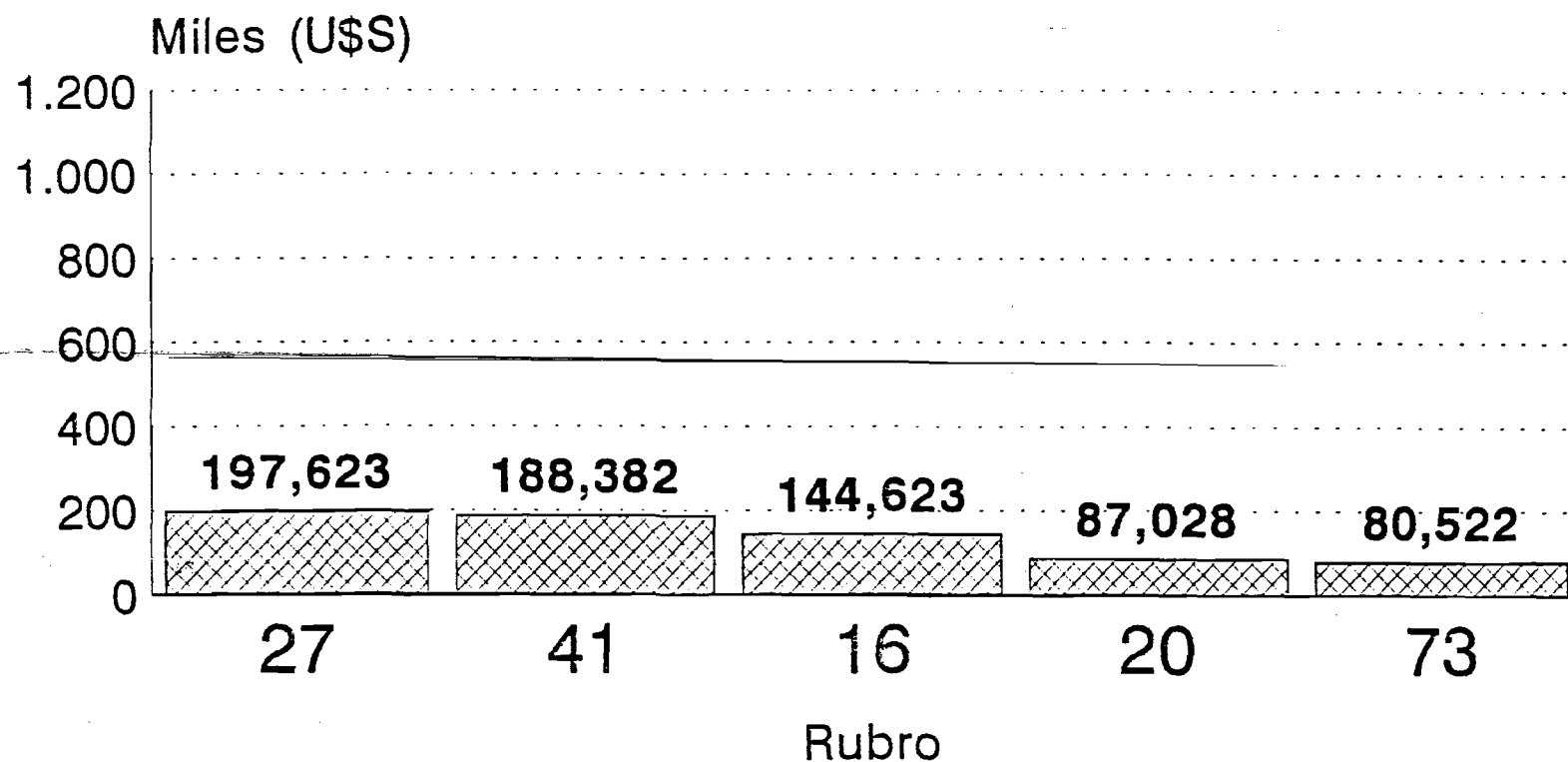


Fuente : Trade Data Bank

Cuadro 2

Exportaciones hacia EE.UU.

Rubros* más exportados en 1989
(valor CIF en U\$S)



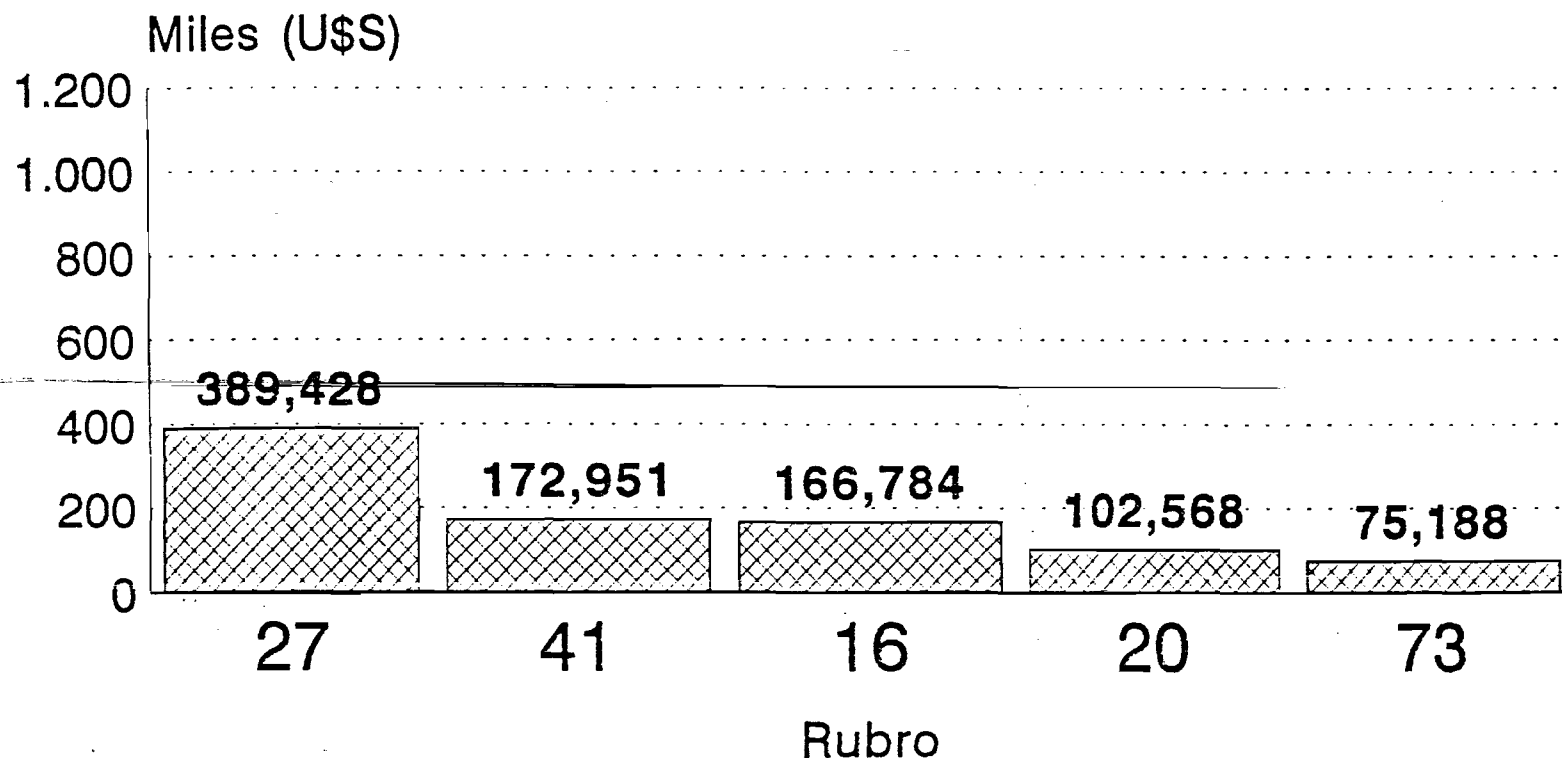
* Rubros según la NCE (Nomenclatura de Comercio Exterior)

Fuente: Trade Data Bank

Cuadro 3

Exportaciones hacia EE.UU.

Rubros* más exportados en 1990
(valor CIF en U\$S)



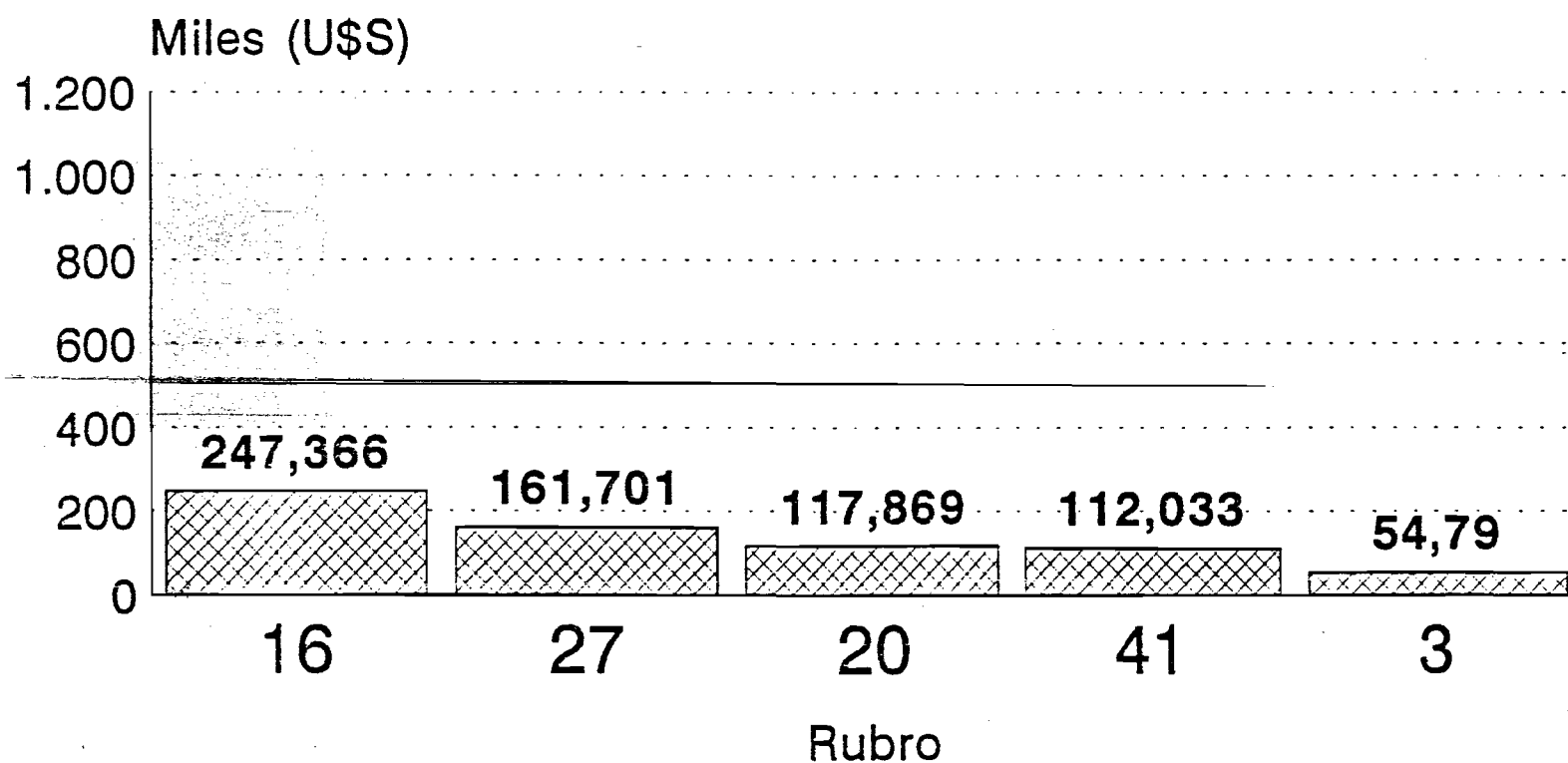
* Rubros según la NCE (Nomenclatura de Comercio Exterior)

Fuente: Trade Data Bank

Cuadro 4

Exportaciones hacia EE.UU.

Rubros* mas exportados en 1991
(valor CIF en U\$S)



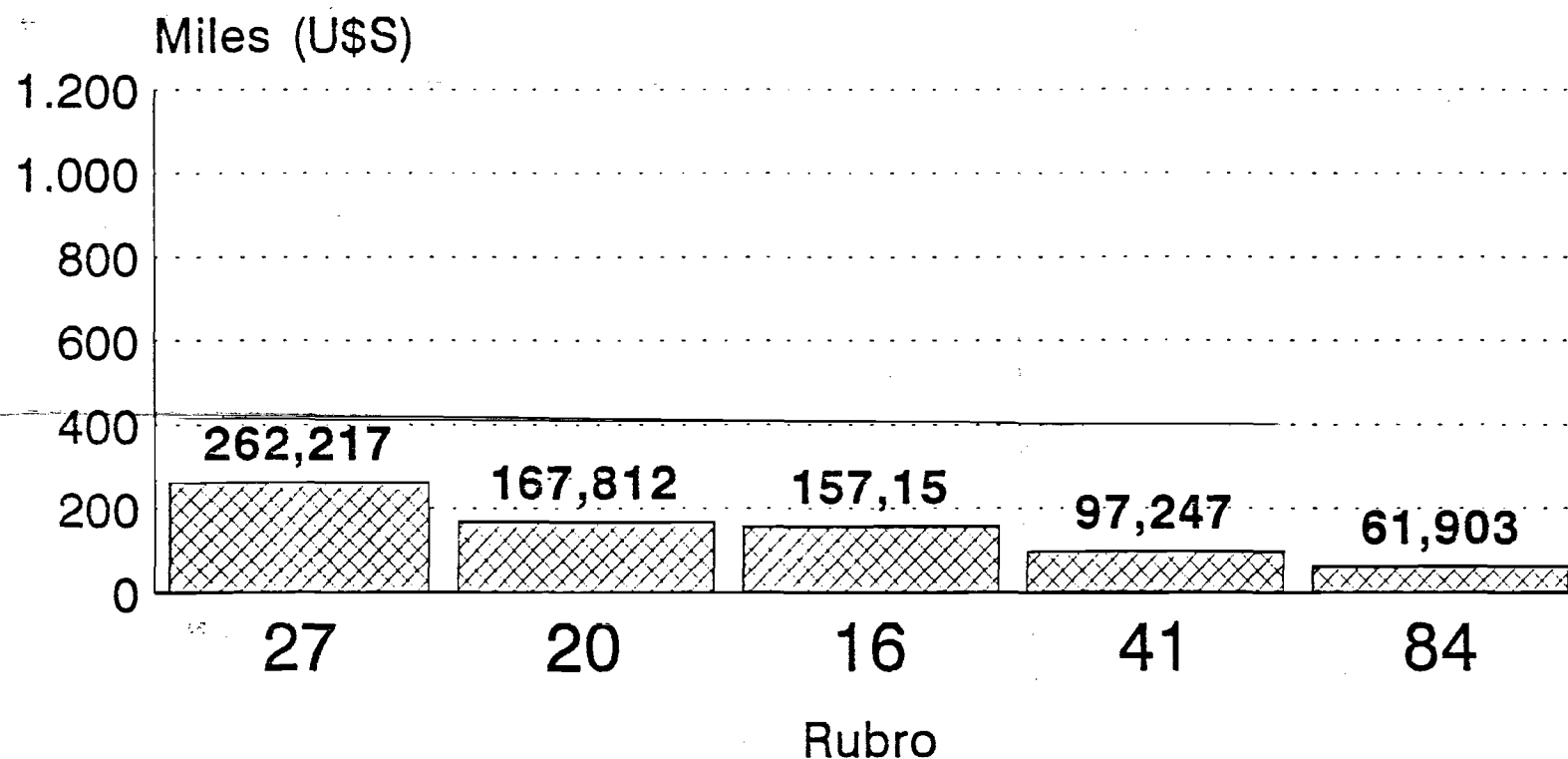
* Rubros según la NCE (Nomenclatura de Comercio Exterior)

Fuente: Trade Data Bank

Cuadro 5

Exportaciones hacia EE.UU.

Rubros* más exportados en 1992
(valor CIF en U\$S)



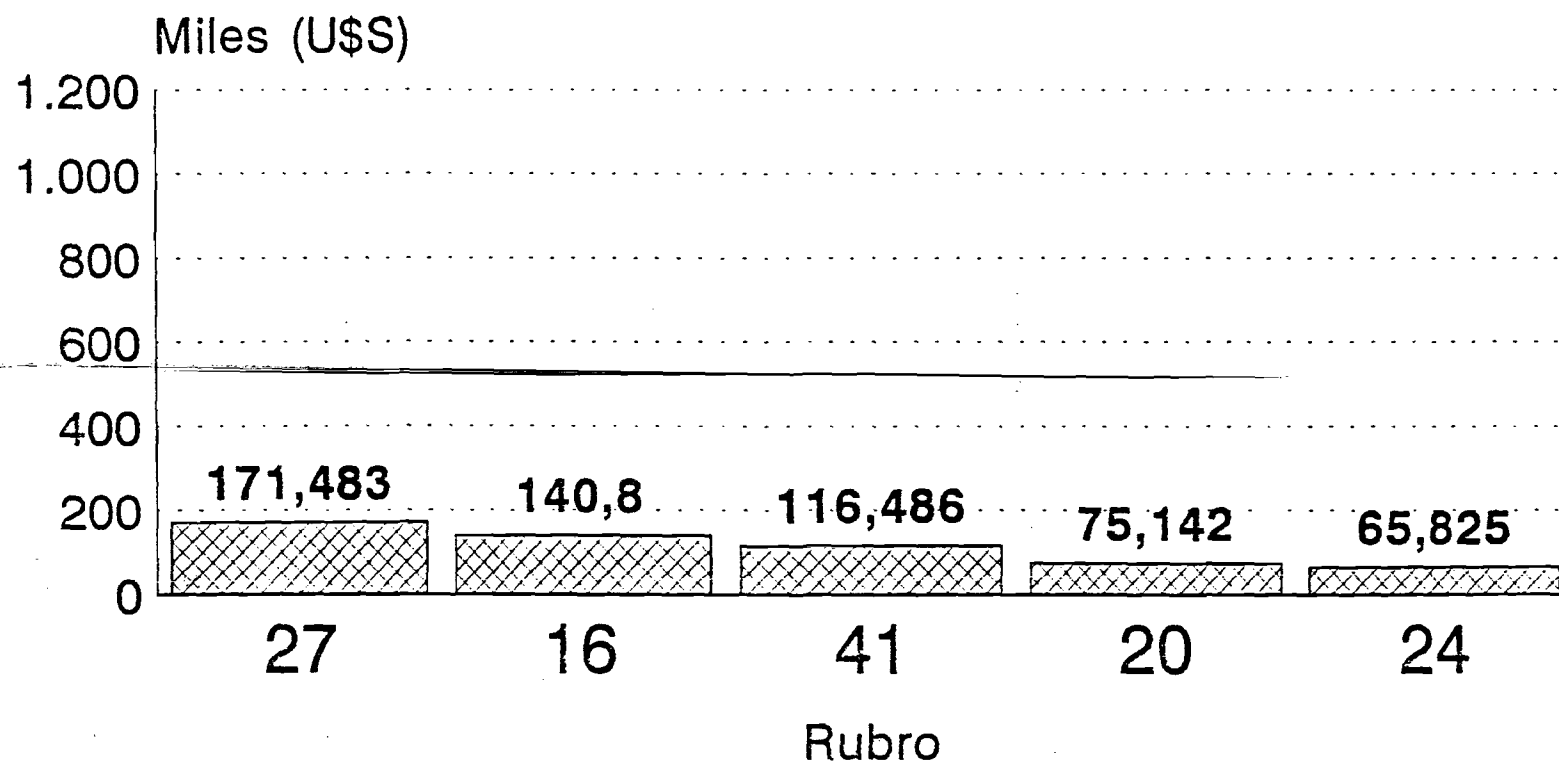
* Rubros según la NCE (Nomenclatura de Comercio Exterior)

Fuente: Trade Data Bank

Cuadro 6

Exportaciones hacia EE.UU.

Rubros* más exportados en 1993
(valor CIF en U\$S)



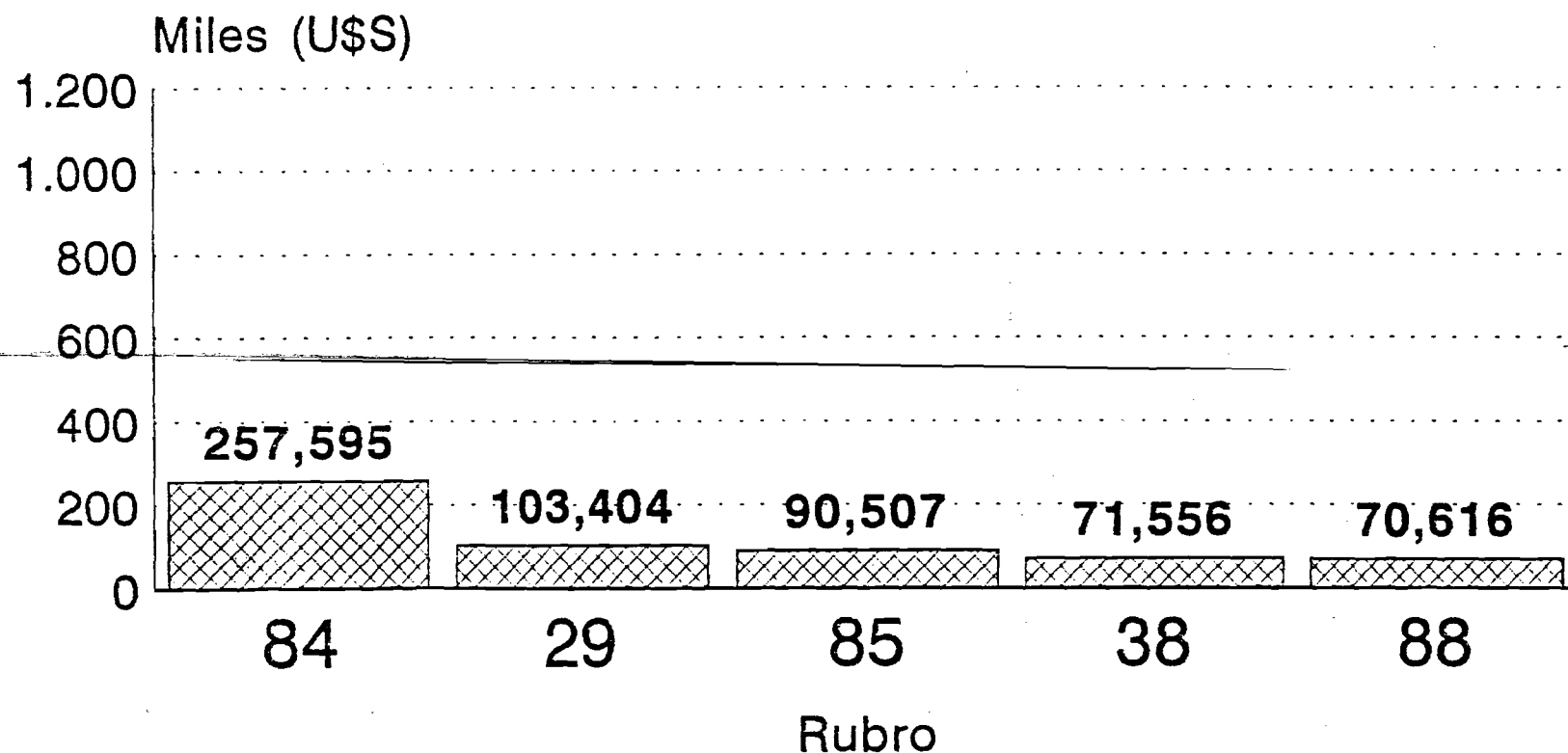
* Rubros según la NCE (Nomenclatura de Comercio Exterior)

Fuente: Trade Data Bank

Cuadro 7

Importaciones desde EE.UU.

Rubros* más importados en 1989
(valor FAS en U\$S)



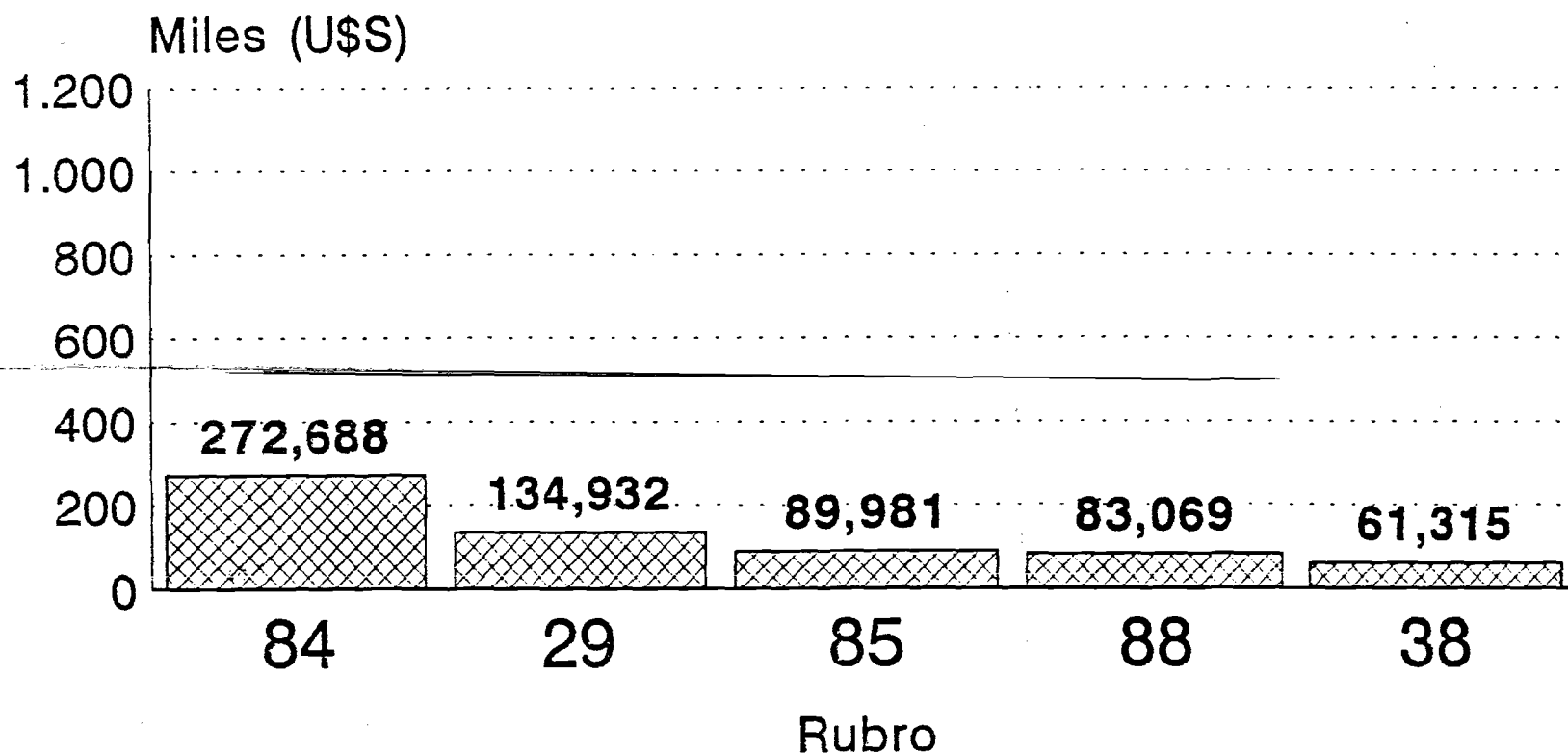
* Rubros según la NCE (Nomenclatura de Comercio Exterior)

Fuente: Trade Data Bank

Cuadro 8

Importaciones desde EE.UU.

Rubros* mas importados en 1990
(valor FAS en U\$S)



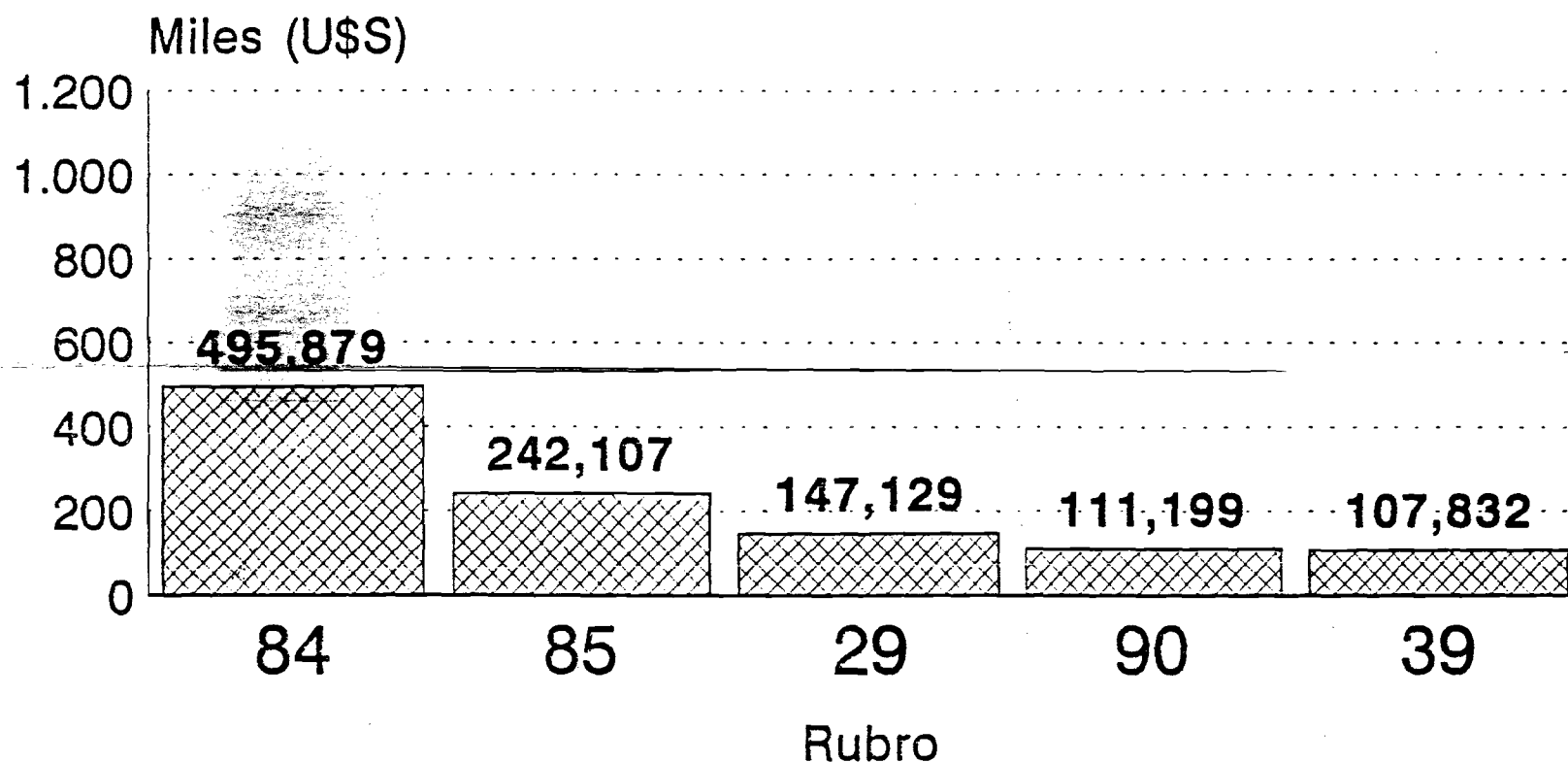
* Rubros según la NCE (Nomenclatura de Comercio Exterior)

Fuente: Trade Data Bank

Cuadro 9

Importaciones desde EE.UU.

Rubros* más importados en 1991
(valor FAS en U\$S)



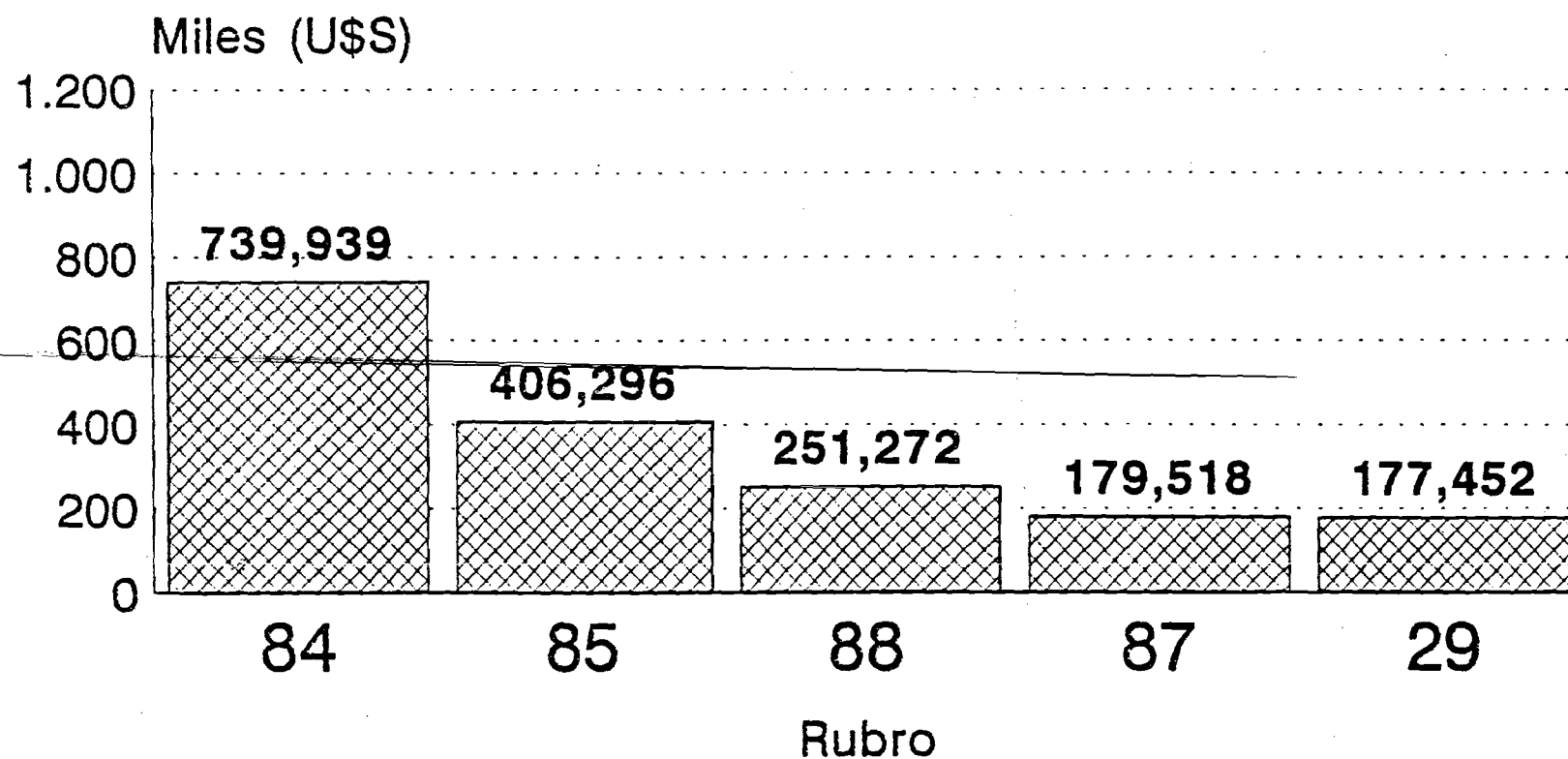
* Rubros según la NCE (Nomenclatura de Comercio Exterior)

Fuente: Trade Data Bank

Cuadro 10

Importaciones desde EE.UU.

Rubros* más importados en 1992
(valor FAS en U\$S)



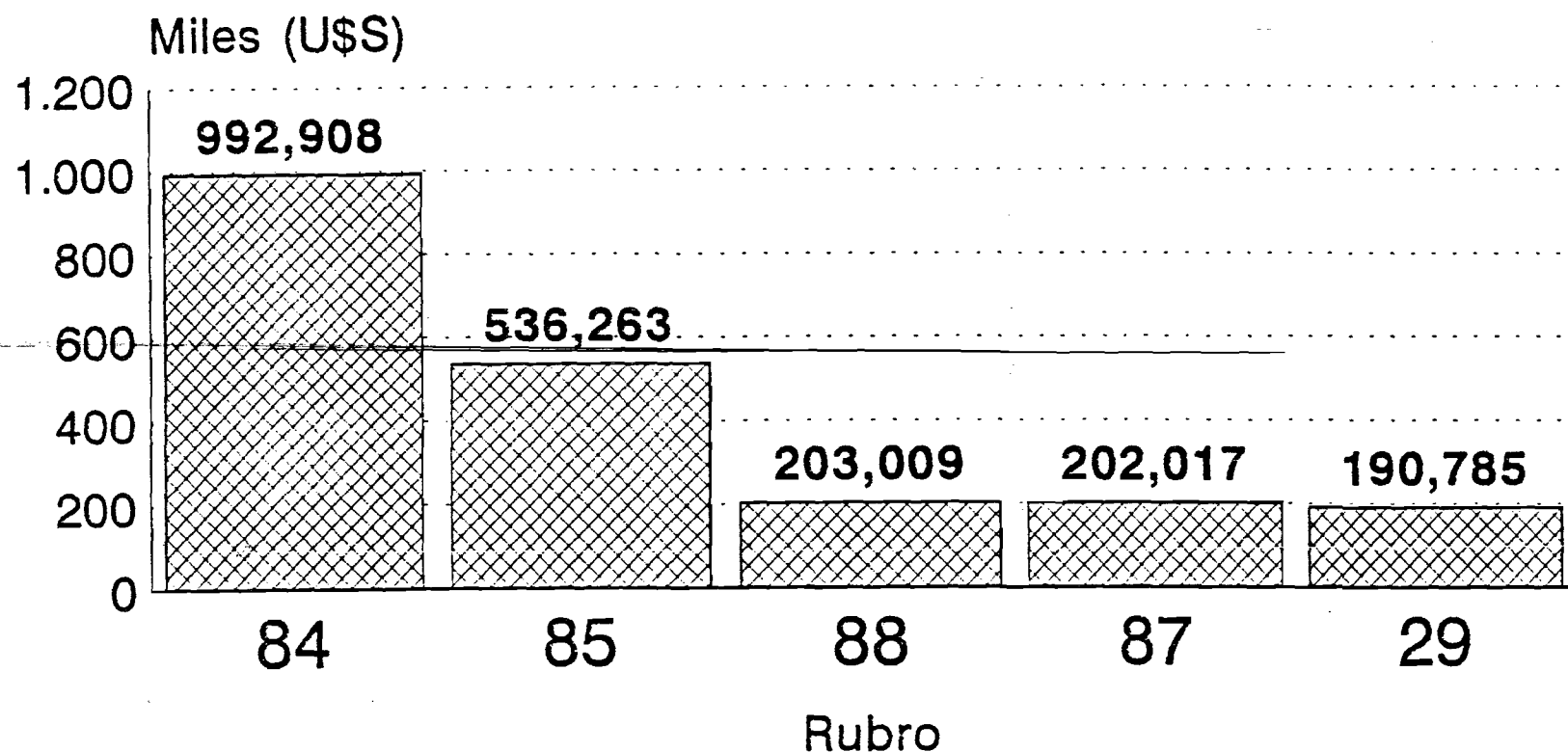
* Rubros según la NCE (Nomenclatura de Comercio Exterior)

Fuente: Trade Data Bank

Cuadro 11

Importaciones desde EE.UU.

Rubros* más importados en 1993
(valor FAS en U\$S)



* Rubros según la NCE (Nomenclatura de Comercio Exterior)

Fuente: Trade Data Bank

Cuadro 12

Cuadro 27

ENCUESTA A 699 EMPRESAS INDUSTRIALES

Empresas industriales cuyas exportaciones a Brasil representan mas del 0,2% de las ventas, agrupadas por sector de actividad industrial.
(miles de dolares y %)

continuacion

1992

EMPRESA	Ciiu	Ventas (1)	Expo.totales (2)	Expo.Brasil (3)	(2)/(1)	(3)/(2)	(3)/(1)
HOESCHT ARG.SAI Y C*	3843						16.2
TOOL RESEARCH ARG. S.A.I.C.*	3843						6.2
CIBIE ARG. SA.(EX PROYECTORES ARG.)*	3843						4.0
BUXTON S.A.C.I.F.I.	3843						2.9
ARGELITE S.A.I.C.	3843						0.6
WOBRON SA	3843						1.3
FABRIC.DE VEHICULOS AUTOMOTORES		5728592	597730	389015	10.4	65.1	6.8
ZANELLA HNOS Y CIA S.A.C.I.F.I.	3844						2.5
FABRIC.DE MOTOCICLETAS Y BICICLETAS		**	**	**	**	**	2.5
PEHH CONTROLS ARGENTINA SA	3851						1.9
FABR.EO.PROF.Y CIENT., INSTRUM.DE MEDIDA		36420	2435	300	6.7	12.3	0.8
R. P. SCHERER ARG. S.A.I.C.	3909						0.2
INDUSTR.MANUFAC.DIVERSAS NO CLAS EN OTR.		28742	2012	19	7.0	0.9	0.1

NOTAS:

* Empresas que exportaron mas de 1 millon de dolares a Brasil.

** No se consigna la informacion por ser menos de tres empresas.

