



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO

"PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO"

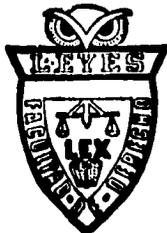
T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADA EN DERECHO

P R E S E N T A:

BEATRIZ SOLVEIG PEIRCE UHLIG



Asesores de Tesis:

Lic. José Antonio Almazán Alanís

Lic. Roberto Avilés Ornelas

CD. UNIVERSITARIA, MEX. D. F.

1995

FALLA DE ORIGEN

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

DEDICATORIA:

Desde el inicio de mi tesis, siempre pensé en la dedicatoria, se me hacía el punto final lleno de simbolismo con el que cerraría un ciclo muy importante de mi vida; y con el cual también se abre ahora una nueva etapa con una estructura más estable y sólida. Quiero agradecer a los licenciados José Antonio Almazán Alanís y a Roberto Avilés Ornelas por toda su ayuda y consejo, muchas gracias a ambos.

A MI MAMA: Beatriz Uhlig Kanter quien durante muchos años me preguntó ¿Cuándo te recibes? A ti te la dedico mami con todo mi amor y mi gratitud. Te quiero mucho y esta tesis es toda tuya.

A MI ANGEL DE LA GUARDA: CONSTANZA, mi amor eterno.

A MIS HERMANAS ADORADAS: Roxana y Erika quienes han sido mis compañeras de vida, con las que he compartido todas mis alegrías y desventuras, de las cuales siempre he recibido amor y apoyo. (Tana y Honey o Huny)

A MI SOBRINO JORGE: Quien varias veces me acompañó a la universidad y el cual sabe cuánto lo quiero (infinito). (Hermanito Toch)

AL AMOR DE MI VIDA: William Karam Kassab quien con tal de que me recibiera me regaló una máquina de escribir para que hiciera mi tesis, gracias bebé, gracias por todo. (Imam)

A MI CUÑADO : Cesar (Van Gogh) un ser noble en pleno siglo XX.

A MI SOBRINA: Aranza, quien nos trae a todos locos de felicidad. (Chica)

A MI ABUELA: Emilia Kanter Vda. de Uhlig con mucho cariño. (Mila)

"PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO"

INDICE.....I
INTRODUCCION.....III

CAPITULO # 1

A) CONCEPTOS GENERALES

1) EL COMERCIO, DATOS GENERALES.....1
2) PRINCIPALES TEORIAS DE COMERCIO INTERNACIONAL.....3
3) OBSERVACIONES PREELIMINARES DE PRACTICAS COMERCIALES
DESLEALES.....9
4) SISTEMA MEXICANO DE DEFENSA CONTRA PRACTICAS DESLEALES
DE COMERCIO INTERNACIONAL.....11

CAPITULO # 2

B) ANTECEDENTES HISTORICOS

1) EL COMERCIO EN MEXICO, SU EVOLUCION.....17
2) RESTRICCIONES COMERCIALES O NORMAS QUE ESTABLECIAN LA
FORMALIDAD COMERCIAL.....26

CAPITULO # 3

C) MARCO JURIDICO

1) LA CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS..30
2) LEY FEDERAL DE COMPETENCIA ECONOMICA.....33
3) LEY DE COMERCIO EXTERIOR.....44

CAPITULO # 4

D) TRASCENDENCIA JURIDICO ECONOMICA DE LAS PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO.

1) EL COMBATE DE LAS PRACTICAS MONOPOLICAS.....	57
2) EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.....	63
3) LA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL.....	70
4) PUNTO DE VISTA EN EL PLANO INTERNACIONAL	75
CONCLUSIONES.....	95
BIBLIOGRAFIA.....	96

INTRODUCCION:

El mundo está inmerso en un proceso profundo de cambio y transformación que ha sacudido los cimientos de las economías de muchos países y ha modificado las relaciones internacionales comerciales en algunas regiones, debido a los procesos de integración se han creado entidades supranacionales y los países miembros han tenido que adoptar una misma política comercial, agrícola, fiscal y monetaria. Tal es el caso de los mercados comunes . El senado de la república sostiene que esta no es la ruta para México y se opone categóricamente a cualquier negociación que implique pérdida de soberanía.

El contexto mundial obliga a todos los mexicanos a reflexionar sobre el impacto que los cambios mundiales tienen sobre nuestra nación con objeto de definir, sin dilación las estrategias que debemos adoptar en nuestras relaciones comerciales con el mundo para consolidar la recuperación económica, fortalecer nuestra soberanía y proveer de mayor bienestar a la población.

En este trabajo de investigación de tesis a nivel Licenciatura, expongo diversas teorías que son opuestas o difieren unas de otras, unas hablan a favor de la apertura comercial y otras están en contra, unas están convencidas que la globalización de la economía traerá riqueza y otra como la de Adam Smith que se sintetizará así: "La extensión del mercado limita la producción". Se habla también de una producción compartida, que describe el fenómeno de globalización ya que en la actualidad es extraño que todos los componentes de un producto provengan de un solo país.

Dentro de este proceso de cambio mundial, se da una revolución financiera que ha movilizadо capitales a través de los continentes creando una gran interdependencia entre los mercados de dinero.

La intensa competencia mundial exige un esfuerzo sostenido y concertado entre el gobierno y los diversos sectores de la sociedad para desarrollar una efectiva política de promoción de las exportaciones.(1)

Esta tesis esta principalmente enfocada a las practicas de comercio desleal en su modalidad de DUMPING Y SUVENCION.

(1) Viner Jacob, "Dumping a problem in internacional trade"
Boston 1992, United Publishers pags. 14-16-

Explicando la primera modalidad como prácticas empresariales que afectan desfavorablemente el comercio y el desarrollo de un país, por contar con una especie de ventaja de origen, es decir, cuando se introduce en el mercado de otro país a precio inferior de su valor normal, cuando su precio de exportación al venderse en el extranjero éste sea menor que el precio comparable en el curso de operaciones comerciales normales, en un producto similar destinado al consumo en el país exportador.

La segunda modalidad, se puede definir como el otorgamiento de subsidios gubernamentales a las empresas exportadoras.

Si un país otorga subsidios es una realidad que a los precios a los que se exportan sus productos no reflejan los verdaderos costos de producción y por tanto existe el riesgo de que se dañe a los productores de bienes similares de otros países por una competencia desleal.

En otro capítulo de este trabajo se analiza el articulado de la Ley Federal de Competencia Económica, esta nueva ley publicada en el diario oficial de la federación del 24 de Diciembre de 1992, entró en vigor en el mes de Julio de 1993.

La Ley de Competencia Económica es una ley reglamentaria del Art. 28 Constitucional en materia de competencia económica, monopolios y libre concurrencia, es de observancia general en toda la República y aplicable a todas las áreas de la actividad económica.

Se plantea un breve análisis del Tratado de Libre Comercio, haciendo énfasis en la estrategia del gobierno mexicano para modernizar el aparato productivo, elevar su competitividad y alcanzar niveles superiores de desarrollo, esto como fin ideal y planteando asimismo el desplazamiento de el comercio nacional y la industria mexicana.

El comercio internacional es el mejor índice de la potencialidad económica de los países y se abre paso a través de las restricciones que en todas partes se le oponen. Hablamos también de que los países industrializados dependen hoy en muchos aspectos de los países subdesarrollados, donde se abastecen de materias primas, y donde existe un extenso mercado para sus manufacturas. El control de ciertos recursos naturales, es la clave de la política económica de las grandes potencias, así como la distribución de las zonas de producción y consumo.

Más adelante en este trabajo de investigación se estudia el Art. 131 Constitucional donde se habla de la facultad privativa de la federación para gravar las mercancías que se importen o que pasen en tránsito por el territorio nacional.

El acuerdo general sobre aranceles y comercio se revisa también, haciendo mención de su próxima desaparición y la entrada de la Organización Mundial de Comercio, que funcionara a partir de 1995. La Organización mundial de Comercio regirá la liberalización mundial del comercio y reemplazará al GATT, siendo candidato el Lic. Carlos Salinas de Gortari y el ministro de Corea del Sur, Kim Chul-Su, entre otros.

El Acuerdo General de Aranceles y Comercio todavía vigente es el único instrumento jurídico de regularización para el comercio internacional, en el cual se intercambia el 80% de los productos que se comercian en el planeta.

Sin mas introducción por el momento, nos iniciaremos en materia.

1.-. El Comercio. Datos generales.

El estímulo mas antiguo y poderoso que se manifiesta en la historia de la humanidad, es la ambición. El egoísmo presta alas a la energía, al carácter emprendedor y al espíritu inventivo, pero da también fuerza a la maldad, hasta el punto que otras pasiones humanas pueden reducirse a bajos sentimientos como el acaparamiento, el monopolio.

Cuando se estudia el comercio de la antigüedad y de una gran parte de la edad media, conviene tener muy presente que, durante estos periodos, el comercio ocupaba un sector relativamente insignificante de la vida económica, ya que se limitaba en su mayor parte a los artículos de lujo lo cual se explica por la dificultad del transporte por los malos caminos, con carruajes deficientísimos o bestias de carga y por mar con pequeños botes de remo o barcos de vela.

Así, cuando los escritores de las épocas pasadas elogian la intensa actividad mercantil de los fenicios, atenienses, venecianos y mercaderes del Hansa, no debe compararse ni remotamente con el comercio de nuestros días, que utilizando el vapor y la electricidad produce y transporta grandes masas de artículos. Entre los pueblos mercantiles mas antiguos que conocemos, figuran los egipcios de lo cual conocemos gracias a los archivos de documentos mercantiles que, encerrados en grandes vasijas de arcilla sellada con asfalto, fueron encontrados en Babilonia.

El desarrollo del comercio se justifica en gran parte porque, en las ciudades de Mesopotamia además de los productos de la propia industria, ofrecíanse a la compra o al trueque mercancías procedentes de India y China, que llegaban a su destino por vía marítima.

Es incuestionable que ya en la época Babilónica primitiva se llegaba por vía marítima desde el Golfo Pérsico hasta Africa, en especial a Nubia donde mayor florecimiento e intercambio tuvo el comercio y como punto o coordinada de las relaciones mercantiles entre Mesopotamia y Asia Oriental.

A través de los antiquísimos senderos del desierto se trasladaban al Oeste, lo que el extremo Oriente ofrecía en forma de preciados arbustos o ricos tesoros de la tierra creando así rutas y caminos de los cuales derivaron las relaciones

comerciales y mercantiles de aquella época.

La mayor parte del tiempo y la energía del hombre ordinario se consumen en la obtención de las cosas materiales que le proporcionan los medios de subsistencia y de cultura necesarios para vivir.

Estamos acostumbrados a imaginarnos al agricultor y al fabricante como esencialmente encargados de satisfacer nuestras necesidades materiales, pero habrá que reflexionar un poco para ver que el trabajo de esas dos clases de personas nos sería de poca utilidad sin la ayuda de una tercera clase, los alimentos, los vestidos, las herramientas y otros artículos deseables que aquellos producen solo son valiosos cuando van a parar a manos de alguien que los necesita y puede usarlos.

Los artículos que todos consideramos como deseables, fruto maduro del agricultor y el producto acabado del fabricante, solo poseen ese estado potencial cuando aquellos se sitúan en el lugar en que se necesitan y en el momento en que hacen falta.

El comerciante es el encargado de distribuir en debida forma los artículos, tanto por lo que respecta al lugar como al tiempo. Aun cuando el comerciante no transforma las cosas, como el agricultor o el fabricante, en realidad es tan productor como estos.

Al consumidor no le interesa los medios de los que se valga el comerciante si este le satisface de manera oportuna su necesidad.

A pesar de las grandes ventajas del comercio, se necesitó el progreso de muchos siglos para que llegara a alcanzar la situación que hoy ocupa en el mundo moderno. Tuvo que ir venciendo numerosos obstáculos y adecuarse a las diferentes necesidades según la época.

El comercio existe desde tiempo inmemorial, quizás existió ya en la remota edad de piedra en aquella época se fabricaban herramientas de sílex en determinados lugares en mayores cantidades que las que podían necesitarse en las inmediaciones, y de esto efectivamente ha sido encontrado testimonio en lugares muy alejados, lo que prueba el traslado de la mercancía a otros pueblos. ¿Quién los había trasladado? ¿Comerciantes?, probablemente no. El comercio sin comerciantes lo encontramos todavía hoy. Cuando una campesina se dirige a la ciudad cercana con sus verduras para venderlas en el mercado semanal, comerciaban sin género de dudas pero ella no puede llamarse comerciante, sino que continúa siendo una campesina.

No asombro en absoluto de no encontrar comerciantes en América, si bien es cierto que los indígenas se acercaban alegre y amistosamente y dispuestos a cambiar los pocos objetos que poseían por los maravillosos, nunca vistos y novedosos objetos que poseían los extranjeros y ellos les facilitaban sus víveres, sus adornos e incluso cuanto oro y plata disponían a cambio de las mágicas mercancías de los recién llegados. Pero en cuanto satisfacían su curiosidad y agotados sus bienes, volvían tranquilamente a sus poblados, ellos no eran comerciantes.

2.-PRINCIPALES TEORIAS DE COMERCIO INTERNACIONAL

La economía feudal como teoría antecedente del mercantilismo:

Del seno de la economía feudal surgió el capitalismo comercial, esta evolucionó luego hacia un capitalismo industrial y posteriormente hacia el capitalismo monopólico y financiero. (fase imperialista).

La economía feudal descansó sobre el régimen de la servidumbre en el ámbito de la agricultura y de los gremios en materia manufacturera. La escasez y lo rudimentario de las comunicaciones y los transportes determinaron una economía predominantemente consuntiva, en la cual los productos se consumían en el propio hogar o cuando más en la localidad. El dinero era tan escaso que hasta los impuestos a los señores feudales solían pagarse en especie dentro de una economía con estas características, el comercio tenía que ser escaso y quedar confinado a los límites de cada localidad.

Los impuestos, los diferentes sistemas de pesas y medidas, la anarquía monetaria

y las manipulaciones especulativas con las monedas eran factores que entorpecían el desarrollo de las transacciones locales e interlocales.

EL MERCANTILISMO:

La primera corriente que hizo objeto de sus elucubraciones al intercambio internacional fue la del mercantilismo, sencillamente por que antes del siglo XVI no había propiamente estados constituidos y porque el comercio entre las diferentes regiones del mundo había adquirido importancia desde las cruzadas, las que pusieron en contacto a los pueblos europeos con los asiáticos. La marina mercante de los italianos adquirió importancia y este contacto con pueblos de regiones lejanas dejó incentivos en materia comercial.

Mediante el descubrimiento del hemisferio occidental y de la ruta portuguesa hacia oriente, el tráfico europeo de continental y mediterráneo que era, adquirió proporciones de comercio universal, la cartografía de las nuevas rutas marítimas revolucionó las condiciones de trato mercantil. Hasta entonces había predominado el comercio terrestre y costanero, pues por lo común en Europa bastaban galeras y toscas faluas de velas con capacidad de cien o menos toneladas, para satisfacer la demanda del negociante contemporáneo, pero desde fines del siglo XV el comercio oceánico asumió el primer puesto y galeones y carracas desafiaban los secretos de los mares remotos.

Las costas del Atlántico se convirtieron en centro de cambio internacional y la hegemonía comercial de Europa se transfirió de las ciudades de Italia del renacimiento a los estados marítimos del oeste.

En España y Portugal de súbito floreció la época de mayor prosperidad material, y la poderosa influencia que ejercieron en el siglo XVI sobre los destinos políticos de Europa se debieron no en escasa medida a su conquista en las Indias. Llegó a sentirse con apremio creciente la falta de metales preciosos para atender las exigencias de una actividad mercantil expansiva.

España, la descubridora, fue la primera en monopolizar todo el mundo nuevo y a través de ella paso virtualmente, en el siglo XVI, todo el comercio con el oeste, pues solo hacia fines de aquel siglo las naciones marítimas septentrionales: Francia, Holanda e Inglaterra pensaron en la posesión de colonias en América o

disputaron con firmeza a España el comercio exclusivo o el dominio de ultramar.

El gobierno hispánico asumió la empresa colonizadora con formal empeño, extendiendo a sus posesiones ultramarinas su fe, su idioma, sus leyes y su administración, con altos ideales de orden y justicia, de unidad religiosa y política.

Construyeron templos y monasterios, fundó escuelas y Universidades, en suma, procuro hacer de sus colonias una porción integrante de la monarquía española.

La emigración fue vigilada con esmero para preservarla de la contaminación de la herejía de los extranjeros y el comercio y la navegación organizándose con el mismo infinito cuidado de los detalles que caracterizaban las actividades sociales y políticas.

Si las consecuencias efectivas de la política colonial española estuvieron muy por debajo de aquellos ideales, sin embargo no son para desdeñarse de modo alguno.

El mercantilismo como corriente del pensamiento (siglo XVI a XVIII) fue una consecuencia del movimiento comercial a la vez que luego contribuyó a impulsar.

Se afirma que los mercantilistas fueron en mayor o menor grado discípulos indirectos de Maquiavelo al desear en cuanto a la organización económica del estado lo que se había hecho en relación con la organización política.

Los mercantilistas pugnaban por la subordinación del individuo al estado y porque los recursos se explotaran en beneficio de este, partiendo del principio de que la actividad económica es un medio, no para satisfacer las necesidades, sino para fortalecer al estado. Esta era pues, una política que tendía a prestar apoyo a una filosofía nacionalista, y el principal medio para alcanzar esta meta era lograr una balanza comercial favorable, que como saldo produjera los tan codiciados metales preciosos.

El mercantilismo constituyó la etapa inicial en la historia de la teoría de la política económica, diferente en cada país, según las peculiaridades de la vida económica y del grado de desarrollo efectivo, por último, el mercantilismo no fue propiamente el estudio del desarrollo económico, sino la exposición de múltiples medidas para influir en él.

TEORIA DE LA BALANZA COMERCIAL: (2)

Esta teoría constituyó el centro del pensamiento de los mercantilistas, en especial sobre la forma de como lograr una balanza de comercio favorable, aspiración en torno de la cual gira la política comercial de los mercantilistas.

Todas sus ideas y sugerencias partían y a la vez terminaban en este empeño y para su logro con pertinaz tesón aconsejaron que el estado interviniera para restringir las importaciones y promover las exportaciones. Hacia tales propósitos surgieron una política colonial que preservara el mercado de las colonias a los nacionales, especialmente de los productos manufacturados, a cambio de alimentos y materias primas importadas de ultramar.

TEORIA MONETARIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE DAVID HUME:

Resulta evidente que a mediados del siglo XVIII existían todos los elementos para formulación de una teoría de los precios internacionales y solo faltaba establecer la conexión entre ellos para deducir y determinar, sistemáticamente, su mecanismo causal y las relaciones recíprocas con los movimientos del oro.

El temor a carecer de los metales preciosos condujo a los mercantilistas a una apreciación unilateral de las relaciones entre los precios y el movimiento comercial. Creían que si Inglaterra tenía poco dinero y precios bajos se vería forzada a comprar caro y vender barato perdiendo así ganancia mercantil y sus metales.

(2) RICARDO TORRES GAYTAN; "TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL"
SIGLO VEINTIUNO EDITORES, DECIMO OCTAVA EDICION. PAGS. 15-21,
INTRODUCCION 43-49, 50-56.

Fue David Hume quien encontró la solución al exponer en 1741, en forma clara, los principios de la teoría de los precios internacionales y de la autoregulación de los metales preciosos con solo convinar todos los elementos conocidos. (3)

David Hume aplicó la teoría cuantitativa en forma universal al mecanismo del comercio internacional y no exclusivamente al caso de cada país como se había hecho hasta entonces, es decir, solo así pudo deducir el principio que regulaba la distribución de los metales preciosos en forma automática.

LOS CLASICOS, SU INFLUENCIA:

Las ideas generales que influyeron su pensamiento tuvieron sus raíces en el empirismo, en los enciclopedistas franceses y en la filosofía de la ilustración. La filosofía del siglo XVIII es en gran parte la filosofía de la ilustración dice Ramón Xirau y su contenido lo sintetizo Kant en este principio: "Ten el valor de servirte de tu propia razón".

Los clásicos proponían aumento de producción con bajos salarios y aumento a su vez de población lo que redituaba en una capacidad competitiva en mercados exteriores, aconsejando el trabajo de niños, de modo que el individuo apenas se lo permutaran sus posibilidades físicas debía incorporarse a la producción.

LA TEORIA CUANTITATIVA Y LOS PRECIOS:

En consecuencia de la afluencia hacia Europa en el siglo XVI de oro y plata procedente de América, comenzó a observarse que los precios de las mercancías se elevan y ello originó una controversia acerca de las causas del incremento en el nivel de precios, se adujeron razonamientos de la mas variada naturaleza: los monopolios, la escasez de mercancías causadas por la exportación, los lujos del rey y de los grandes señores, envilecimiento de la moneda, la existencia

**(3) HISTORIA DEL COMERCIO Y DEL DERECHO MERCANTIL.
RAVASSA MORENO.
ED BOGOTA.
1990, PAGS. 73-81**

del patrón bimetálico, el desorden monetario y las operaciones especulativas, entre otras. Estas eran según los exponentes del pensamiento económico de aquella época, las causas que originaban el aumento de los precios sin faltar, desde luego, el aumento de la oferta de numerario metálico.(4).

IDEAS PRELIBERALES, FIN DEL MERCANTILISMO O ETAPA FINAL:

El mercantilismo parecía regir el pensamiento de un orden natural, o por el curso de los acontecimientos, predominaba la opinión de que debía impedirse que se actuara plenamente, porque los hombres no sabían utilizar su libertad sin perjudicar al estado.

La aportación básica de los mercantilistas se refiere al fundamento primario del comercio internacional mismo, al señalar que la desigual distribución de los recursos naturales en el globo terrestre constituía la causa básica del intercambio entre países.

Especialmente algunos mercantilistas ingleses afirmaron que las mercancías de importación eran necesarias para el bienestar de su país debido a que ellas habían sido concedidas por la divinidad a otros países.

Un orden natural preside todo, respetar ese orden es la mejor política a seguir, Smith acepta este principio y considera la ley natural como la ley fundamental del progreso indefinido, tanto en Francia como en Inglaterra los economistas fueron influidos por estas filosofías, pero fue en este último país donde recibió primero su mas amplia aplicación práctica mediante la adopción de una política librecambista en lo internacional, al mismo tiempo que la fundamento mejor por sus economistas: Hume, Smith, Ricardo y Mill.

**(4) COMERCIO INTERNACIONAL, INDUSTRIALIZACION Y NUEVO ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL.
JORGE LOZOYA Y ROSARIO GREEN.
ED. GENERO DE ESTUDIOS ECONOMICOS Y SOCIALES DEL TERCER MUNDO
PAG. 21 Y 45-52.**

3.- OBSERVACIONES PRELIMINARES DE PRACTICAS COMERCIALES DESLEALES:

En el comercio internacional se han identificado prácticas que afectan el buen funcionamiento de los mercados y que la mayoría de los países condenan como nocivas para el desarrollo de los sanos flujos comerciales. A tales conductas se les conoce como prácticas desleales de comercio los dos casos principales son el "dumping" y los "subsidios" que un país otorga a sus exportaciones.

DUMPING:

Cuando las empresas de un país venden más barato en los mercados de exportación que en el mercado interno, se presume que están realizando dumping.

En casos extremos puede ocurrir que una empresa pierda dinero al exportar y lo compense con el sobreprecio interno . El dumping afecta gravemente a las industrias locales por lo que los países han adoptado legislaciones específicas para combatir esta práctica desleal.

Con base en las disposiciones legales, los gobiernos pueden determinar la diferencia entre el precio de un artículo en el mercado de origen y el de exportación, estableciendo así, la diferencia que se conoce como margen de dumping.

Una vez determinado el margen, la sanción usual consiste en establecer un impuesto a la importación de magnitud equivalente.

Pese a que los elementos para determinar el dumping parecen sencillos, se ha encontrado, desde hace años, que los gobiernos han utilizado las leyes y procedimientos antidumping, no solo para corregir conductas desleales, sino

también como un instrumento de protección comercial.(5) Existen casos en que se justifican diferencias entre el precio de una producto en su mercado de origen y su precio en el mercado de exportación, como pueden ser entre otros factores, costos de transporte, descuentos de mayoreo, empaques diferentes en uno y otro mercado. Ello implica una complicación para determinar las situaciones de dumping, por que los procedimientos para hacerlo deben ser claros a fin de evitar que se utilicen como instrumentos neo-proteccionista y además deben ser justos para dar oportunidad a las empresas acusadas de defenderse oportunamente.

LOS SUBSIDIOS A LA EXPORTACION:

La segunda práctica que se considera desleal en el comercio internacional es el otorgamiento de subsidios gubernamentales a las empresas exportadoras.

Si un país otorga subsidios es de suponerse que a los precios a los que se exportan sus productos no reflejan los verdaderos costos de producción y por tanto, existe el riesgo de que se dañe a los productores de bienes similares por una competencia desleal.

Para hacer frente a esta practica desleal, los países que participan activamente en el comercio internacional han promulgado leyes y procedimientos para combatirla. Por regla general, estas disposiciones tienden a ser similares a las que se establecen para enfrentar al dumping .

Cuando alguna entidad gubernamental recibe una denuncia de los productores afectados, debe investigar si los productos importados han sido fabricados por empresas beneficiarias de subsidios en su país de origen y sobre esa base, determinar el monto de la diferencia, así el país afectado puede establecer un impuesto compensatorio que elimine el efecto de la subvención.

Al igual que en el caso de dumping, a pesar de la sencillez del concepto, no siempre es fácil determinar si algún producto importado se ha beneficiado con un

subsidio que pueda considerarse compensable, de interés artificialmente bajo en los créditos a exportadores o precios especiales para los insumos que los exportadores compran a las empresas del sector público. (6)

Como ocurre en los procesos antidumping, es posible que un país pueda utilizar las leyes y procedimientos que establecen impuestos compensatorios como una forma de protección comercial. Para reducir este riesgo es necesario que los criterios para determinar si un subsidio es compensable o no, sean transparentes y prevean los mecanismos de defensa para el exportador.

4.- SISTEMA MEXICANO DE DEFENSA CONTRA PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO :

Siendo la presente tesis un trabajo de investigación sobre las prácticas de comercio desleal, expresaré brevemente lo que entendemos por ellas:

" Son prácticas empresariales que afectan desfavorablemente el comercio y el desarrollo de un país, por contar con una especie de ventaja de origen es decir, cuando se introduce en el mercado de otro país a precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, es un producto similar destinado al consumo en el país exportador ".

Siendo tan amplia y variada la gama de prácticas, las restricciones se deben aplicar después de un examen muy cuidadoso de cada una de ellas.

**(6) EL COMERCIO INTERNACIONAL, INDUSTRIALIZACION Y NUEVO ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL.
JORGE LOZOYA, ROSARIO GREEN.
ED. CENTRO DE ESTUDIOS ECONOMICOS Y SOCIALES DEL TERCER MUNDO MEXICO.
PAGS. 23-26 97-102.**

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial editó una serie de folletos (7), en los cuales nos explica claramente como actúa el sistema mexicano contra las prácticas desleales de comercio, establece que para hacer frente a estas prácticas, México impuso un sistema con determinadas características jurídicas y administrativas.

En México, el sistema contra prácticas desleales de comercio internacional tiene su fundamento jurídico en lo dispuesto por el Art. 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en la ley reglamentaria de este mismo artículo, en el Reglamento sobre Prácticas Desleales de Comercio Internacional y en el Reglamento Interior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

La legislación de la materia faculta al Ejecutivo Federal para establecer cuotas compensatorias provisionales o definitivas, a las mercancías introducidas al país, cuando se presume y acredite una competencia desleal.

Para estos propósitos, la legislación establece normas para la aplicación de medidas de defensa comerciales, en los casos de dumping y subsidios a la exportación, así como la definición de las instituciones encargadas de llevar a cabo las investigaciones y los procedimientos.

El procedimiento administrativo de defensa contra prácticas desleales de comercio al que nos referimos muy ampliamente en el curso de esta investigación se puede iniciar a petición de parte o sea de una industria afectada o bien como investigación de oficio cuando se detectan casos específicos. El inicio del procedimiento, a petición de parte o sea de una industria afectada o bien como investigación de oficio cuando se detectan casos específicos.

**(7) CUADERNILLO EDITADO POR LA SECOFI.
1992. EN ENERO DE 1992. PAG. 1-4**

El inicio del procedimiento, a petición de parte tiene lugar cuando se presenta una denuncia de persona física o jurídica colectiva productora de mercancías idénticas o similares a las que se importan, Una vez presentada la denuncia la autoridad deberá resolver, en cinco días hábiles si la admite, si solicita al denunciante que aclare o complemente la información que haya presentado, o si considera improcedente la acción, fundado y motivado, en este último caso la resolución.

En caso que se haya solicitado al demandante mayor información, este tiene que subsanar las insuficiencias de las pruebas en el caso fijado por la autoridad, ya que de lo contrario se suponía que hay un desistimiento de la acción. Por otra parte si se admite formalmente la renuncia, la SECOFI cuenta con un plazo de cinco días hábiles para emitir una resolución provisional, para que generalicen las prácticas, que fije la cuota o impuesto compensatorio que corresponda y tan pronto cuente con los elementos necesarios, determinar el monto definitivo.

El procedimiento establecido por la Legislación Mexicana facilita que las partes afectadas puedan defender sus intereses. Habiéndose admitido la demanda, la SECOFI debe convocar a los importadores, exportadores, representantes de los gobiernos extranjeros y a las personas que pudieran tener interés jurídico, para que comparezcan a manifestar lo que a su derecho convenga. Además, las disposiciones procesales, incluyen la celebración de audiencias conciliatorias que permitan a las partes llegar a acuerdos para resolver las diferencias.

En caso de no alcanzarse un acuerdo en un plazo de seis meses, contados a partir de la fecha en que se haya publicado la resolución provisional y habiendo escuchado la opinión de la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior. Esta resolución puede dar por concluida la investigación, o bien, confirmar la cuota provisional o establecer la compensatoria definitiva.

La resolución deberá revisarse anualmente, pero las partes interesadas pueden solicitar, en cualquier momento y si tiene causa justificada para ello, una revisión anticipada.

El contenido de las disposiciones y procedimientos mexicanos es congruente con los convenios internacionales que México ha suscrito en la materia, como son El

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), el Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del GATT, y el entendimiento bilateral entre México y E.U.A. en materia de subsidios e impuestos compensatorios.

En 1979, en el marco de las negociaciones comerciales multilaterales de la rueda de Tokyo, se convinieron revisiones sustantivas al Código sobre subsidios y al Código Antidumping del GATT. Los Estados Unidos implementaron las obligaciones contraídas en dichos acuerdos, a través de la ley de acuerdos comerciales de 1979, vigente a partir de Enero 1 de 1990 .

Los países miembros de la OEA han venido observando con creciente preocupación los resultados de los cambios convenidos en los acuerdos, toda vez que los casos de investigación sobre derechos compensatorios iniciados contra países latinoamericanos y del Caribe han aumentado considerablemente desde la aprobación de la ley de acuerdos generales.

De cada cuatro casos iniciados contra países en desarrollo, aproximadamente tres han involucrado a países de la región miembros de la OEA y el valor de las importaciones de productos objeto de investigación llegan a cientos de millones de dólares, estas investigaciones han sido iniciadas contra productos de acero y otros productos distintos de este en que países de la región han llegado a ser competidores en el mercado mundial de los que dependen sus economías muy especialmente para generación de empleo y divisas.

El trato "especial y diferencial" en favor de los países en desarrollo contemplado en el nuevo Código de subsidios resulta demasiado general para tener un beneficio práctico. Además los Estados Unidos, en su legislación sobre derechos compensatorios, no ha previsto ningún tratamiento especial significativo para los países en desarrollo.

Los nuevos procedimientos de investigación son de tal manera complicados que para un país el costo de su defensa contra una investigación sobre derechos compensatorios, resulta extremadamente alto.

Durante el proceso de negociaciones que condujeron al establecimiento del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) apenas terminada la Segunda Guerra Mundial, los participantes reconocieron que la existencia de leyes y procedimientos para combatir el dumping y los subsidios tenían el peligro de convertirse en obstáculos al comercio internacional.

La aplicación irregular del Código Antidumping por parte de los países signatarios durante la primera parte de la década de los ochenta, generó incertidumbre y falta de credibilidad en este instrumento internacional, por ello, en la Ronda Uruguay se ha insistido en la necesidad de revisar las disposiciones normativas del código, con el fin de fortalecer o modificar aquellos lineamientos que generan conflicto en su aplicación.

Hasta la fecha, no existe un acuerdo generalizado sobre un texto relativo a las medidas antidumping. El principal problema radica en lograr un equilibrio entre los países interesados en incorporar al código las nuevas figuras propuestas como el llamado dumping indirecto o circumvention (8), y aquellos, como México, que proponen un mayor fortalecimiento y aplicación correcta de las normas, procedimientos e investigaciones contra el Dumping para evitar que sean utilizadas como instrumentos proteccionistas.

La posición de México respecto al Dumping indirecto ha sido la de aceptar que el tema se discuta siempre y cuando la negociación no desemboque en nuevas formas de proteccionismo comercial. La postura de México puede presumirse de la siguiente manera:

- Aclarar y mejorar el concepto de amenaza de daño que se utiliza para establecer derechos antidumping.
- Regular los acuerdos voluntarios para terminar investigaciones de Dumping.

(8)EXPORTACION DE PRODUCTOS EN LOS CUALES SE HAN INCORPORADO INSUMOS IMPORTADOS EN CONDICIONES DE DUMPING.

Durante el proceso de negociaciones que condujeron al establecimiento del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) apenas terminada la Segunda Guerra Mundial, los participantes reconocieron que la existencia de leyes y procedimientos para combatir el dumping y los subsidios tenían el peligro de convertirse en obstáculos al comercio internacional.

La aplicación irregular del Código Antidumping por parte de los países signatarios durante la primera parte de la década de los ochenta, genero incertidumbre y falta de credibilidad en este instrumento internacional, por ello, en la Ronda Uruguay se ha insistido en la necesidad de revisar las disposiciones normativas del código, con el fin de fortalecer o modificar aquellos lineamientos que generan conflicto en su aplicación.

Hasta la fecha, no existe un acuerdo generalizado sobre un texto relativo a las medidas antidumping. El principal problema radica en lograr un equilibrio entre los países interesados en incorporar al código las nuevas figuras propuestas como el llamado dumping indirecto o circumvention (8), y aquellos, como México, que proponen un mayor fortalecimiento y aplicación correcta de las normas, procedimientos e investigaciones contra el Dumping para evitar que sean utilizadas como instrumentos proteccionistas.

La posición de México respecto al Dumping indirecto ha sido la de aceptar que el tema se discuta siempre y cuando la negociación no desemboque en nuevas formas de proteccionismo comercial. La postura de México puede presumirse de la siguiente manera:

- Aclarar y mejorar el concepto de amenaza de daño que se utiliza para establecer derechos antidumping.**
- Regular los acuerdos voluntarios para terminar investigaciones de Dumping.**

(8)EXPORTACION DE PRODUCTOS EN LOS CUALES SE HAN INCORPORADO INSUMOS IMPORTADOS EN CONDICIONES DE DUMPING.

- Requerir que los países establezcan la llamada cláusula de extinción que pone término a las sanciones antidumping, dejando la posibilidad de que esas medidas sigan vigentes si se prueba que persiste el daño.

-Introducir una cláusula de mínimos, para no sancionar las exportaciones de pequeñas empresas.

-Aclarar las causas para aplicar retroactividad en el cobro de derechos antidumping.

- Establecer las cláusulas de "nuevos exportadores" (newcomers), según la cual, los exportadores del producto objeto de investigación quedan excluidos de las sanciones antidumping, si no exportaban cuando se realizó la exportación.

CAPITULO II ANTECEDENTES HISTORICOS.

1.- EL COMERCIO EN MEXICO, SU EVOLUCION:

Con la llegada de los españoles a nuestro país, establecieron pequeños recintos fortificados y aceptaron como es lógico, que los indígenas les proporcionaran los alimentos en tanto cultivaban sus campos y esperaban sus propias cosechas. Los españoles poseían toda clase de atractivos objetos, desde brillantes collares hasta los valiosos utensilios de acero, hachas, cuchillos y tijeras. Eran artículos muy apreciados en un lugar donde se desconocía el hierro y en el que los aborígenes habían de servirse de herramienta de piedra.

Indudablemente los indios hubieran adquirido gustosamente todas estas cosas, pero no tenían con que pagarles, esto no se debía a la miseria de estos pescadores, cazadores y campesinos como a la carencia de comerciantes que hubieran aportado provisiones en otros lugares.

Los indios se refugiaban, llenos de terror ante los invasores pertrechados con corazas, lanzas y arcabuces y los forasteros exigían cada vez más amenazadoramente, víveres y oro. Durante algún tiempo los indígenas pudieron de esta forma contentar a los ocupantes dándoles sus propias y escasas provisiones, hasta que el hambre los alcanzó a ellos mismos.

Cuando los españoles encolerizados, irrumpían en los poblados para llevarse a la fuerza cuanto podían, hallaban franca resistencia, con luchas en las que frecuentemente los europeos, a pesar de sus brillantes armaduras, eran derrotados.

En su segundo viaje a América, Colón encontró a la colonia española destruida, un severísimo castigo debía de imponerles a los indios.(9)

**(9) NAVEGACION Y COMERCIO ENTRE ESPAÑA Y LAS CIUDADES DE LA EPOCA DE LOS HABSBURGO, DHARING CLARENCE.
ED. FONDO DE CULTURA ECONOMICA.
PAG. 11-12, 143-162.**

Colón jamás se preguntó el porque de no encontrar en la costa india a comerciante alguno.

Sin embargo, se conocía, por los escritos que con tanto entusiasmo había estudiado y especialmente por la importante crónica de Marco Polo, que en la costa asiática oriental florecía un comercio extraordinario, millares de buques de todos los tamaños, así informaba el viajero veneciano, tocaban todos los años las poderosas ciudades comerciales. Llevaban especias y costosos tejidos de las indias y recogían seda y artísticos (10) objetos de bronce y cerámica ni una sola vez encontraron en las cartas del gran descubridor el que se lamentara de no hallar comerciantes. Nunca tuvo conciencia clara de a que podía deberse, en principio, el fracaso de su idea colonial ni los pueblos naturales de las Antillas, ni los pueblos cultos de la altiplanicie, los Mexicanos de Norteamérica, los Mayas en América Central y los Incas en Sudamérica, supieron del comerciante, intercambiaban algunos bienes particularmente estimados. Los quetzal en el sur, el cacao del Soconusco de la actual Guatemala y conchas de púrpura del Golfo de Nicoya.

Cuando los españoles entraron por primera vez como huéspedes y amigos del emperador azteca, en Tenochtitlan, desfilaron ante innumerables puestos de mercado sobre los que se apilaban montones de frutas, verduras y pescado. Los vendedores pregonaban sus mercancías, llamaban a los presuntos compradores, deseando vender y toda esta mecánica de compra-venta se les representaba a España, con las campesinas que solo van a la ciudad para vender o sea las productoras.

Ciertamente existía en el reino azteca una clase de comerciantes, pero eran en realidad nobles señores, guerreros que ocultaban armas bajo sus ropas. Al dirigirse a otros países llevaban consigo mercancías que ofrecían a canje, pero su verdadera intención era la de inspeccionar el país extranjero.

Cuando los orgullosos hidalgos españoles recorrían el nuevo mundo para labrar su fortuna sin demasiado esfuerzo y los animosos conquistadores sometían a vastos imperios con un puñado de soldados, no preguntaban por los comerciantes, pero entre estos intrépidos mestizos había comerciantes.

Gran parte de los navios que zarpaban de Sevilla iban equipados y tripulados por casas de comercio españolas o extranjeras.

Los Habsburgo intentaron adquirir y explotar casi toda una colonia, la actual Venezuela, mientras el representante de la Gran Casa Comercial Florentina de los Medicis, Américo Vespucio, dio su nombre al nuevo continente : AMERICA.(12)

Los comerciantes ingleses también participaron a los viajes a América en la primera década pero no encontramos jamás en las numerosas crónicas de estos mercaderes una noticia tan significativo como esta: "No hemos hallado ningún comerciante".

De manera sorprendente, ni ellos mismos habian tenido, en principio, la idea de comerciar solo cuando se descubrieron las minas de plata en los altos montes peruanos, en Potosí, más tarde en México, Zacatecas, floreció el comercio, recorriendo centenares de kilómetros, abastecía a los trabajadores de carne, pan, animales de tiro y herramientas.

La América colonizada y explotada hubiese sido muy distinta si en un principio hubiese habido tráfico mercantil. Mucho antes de la llegada de los españoles existía en América un intercambio de mercancías de ninguna manera despreciable, los indios Mohaves que vivían al Noroeste del actual estado de Arizona, se trasladaban con regularidad de las montañas a las playas del océano Pacífico para pescar y escoger conchas que utilizaban como adornos de sus tejidos. Con frecuencia regresaban con más conchas de las necesarias y aplicaban este excedente al canje por telas a sus vecinos, los indios Hopis. Antes de que Vasco de Gama, zarpara hacia las Indias ya habia informado un cronista portugués que todo el océano Indico era un ámbito comercial, el navegante tuvo que anclar en Sofala, muy al sur de la costa oriental africana.

(11) HISTORIA DEL NUEVO MUNDO, JUAN BAUTISTA MUÑOZ
COMISION DEL V CENTENARIO DEL DESCUBRIMIENTO DE AMERICA 1990.
PAGS. 9-19 75-92.

(12) "LA EPOCA DE LAS REFORMAS BORNONICAS"
ENRIQUE FLORESCANO
ED. BELUGA PAGS. 14-17.

Es posible que encontrase ahí bastante gente que conociera el océano Indico en toda su extensión, por ser este punto de partida de innumerables embarcaciones a todos los lugares más importantes del oriente.

En la costa occidental de las Indias orientales, Vasco de Gama formó un emporio comercial que floreció muchísimo. En todos los puertos trajinaban incontables comerciantes, la mayoría árabes, que formulaban las clásicas preguntas a los mercaderes, como el precio, el tipo de objeto etc.

A los europeos les era factible obtener cuanto querían: joyas, oro, plata, especias de todas clases, ricas sedas, artísticas telas de algodón y naturalmente viveres en gran abundancia.

Lo enojoso estaba en el precio, lo que podían ofrecer los primeros comerciantes era muy poco, como aparte de los metales preciosos, eran solo buscadas las telas de lino, los marineros vendían sus camisas de esa tela con buenas ganancias, a los ojos de los expertos comerciantes árabes todo lo demás carecía de interés, Asia podía prescindir de las mercancías europeas.

EL COMERCIO EXTERIOR DE LA NUEVA ESPAÑA: (13)

El comercio exterior de la Nueva España se caracterizó por mantener un monopolio comercial para beneficio exclusivo de un grupo de almaceneros en la Ciudad de México y sus socios en Sevilla y Cádiz. Las manufacturas españolas tenían muy mala calidad y no podían competir con las de Francia, Inglaterra, Bélgica, Italia, Holanda y otros países, fue así como los comerciantes andaluces se convirtieron en expendedores de manufactura extranjera. La corona dispuso que mercancías fueran registradas en Sevilla y salieran de Cádiz para así tener un control de tráfico legal que se realizaba con sus colonias y obtener ingresos considerables por concepto de pago de registros e impuestos, se obtenían aun más ganancias al expedir mercancías extranjeras que se registraban como propias y se ganaba también en los fletes.

La corona delegó en los comerciantes funciones del gobierno, como el cobro de impuestos en las aduanas, parte del costo de asegurar el tráfico con las colonias mediante los convoyes mercantes y de guerra, y la dirección de la política comercial en ciertos niveles, fue así como los comerciantes crearon el sistema de flotas que consistía en un sistema mixto de transporte, protegido por barcos de guerra, que asegurara el abasto de los mercados coloniales.

La corona mantuvo una relación constante con su imperio americano y cargo a cuenta de los comerciantes parte del costo de transporte mediante impuestos de entrada y salida en los puertos y otras medidas impositivas que sobrecargaban los precios de las mercancías. Los comerciantes españoles tenían el monopolio de la oferta y además un mercado cautivo que mantuvieron deliberadamente racionado. (13)

Hasta el siglo XVI los comerciantes andaluces pudieron imponer estas condiciones a sus socios novohispanos pero a mediados del siglo XVII empezaron los desacuerdos, pues los comerciantes de la Ciudad de México eran solo agentes o consignatarios de los comerciantes de la Ciudad de México eran solo agentes o consignatarios de los comerciantes de Cádiz hasta que empezaron a comprar mercancías provenientes de oriente, traídos al puerto de Acapulco por la Nao de Manila que traía también artículos de los países de América del Sur, estos artículos empezaron a dominar el mercado interno y los comerciantes novohispanos comenzaron a monopolizar la oferta, y exportar algunos productos indígenas, como la grana cochinilla, el añil, las plantas tintoreras, la vainilla y el cacao, fue así como los comerciantes de la colonia lograron un enorme poder económico y político, su enorme disposición de capital líquido los convirtió en los principales banqueros de la colonia, junto con la Iglesia.

El consulado de México tuvo la concesión de que las mercancías procedentes de España se vendieran en un lugar fijo, dentro de un tiempo determinado, después del cual los comerciantes tenían que regresar a la península con los artículos que no hubieran logrado vender.

(13) HISTORIA GENERAL DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO.
ALEJANDRO DE HUMBOLT.
ED. PANAMERICANA PAG. 91-99.

Empezó una lucha entre los dos monopolistas, los de Cádiz que seguían empeñados en vender directamente los artículos y los de México que seguían empeñados en ser intermediarios entre ellos y el consumidor, los de México en ser intermediarios entre ellos y el consumidor, los de México se favorecieron pues a partir de 1728 las ferias se celebraron en un solo lugar en un tiempo fijo y bajo el dominio de los almaceneros, que retardaban sus compras para que los españoles rebajaran los precios y vendieran el mayor volumen de sus mercancías, la respuesta de los españoles fue retrasar el envío de las flotas, para provocar escasez, incrementar la demanda y vender sus artículos a mayor precio. Estas medidas de los hispanos, provocaron el contrabando y que los comerciantes novohispanos trataran directamente con los consignatarios de Cádiz, a quienes enviaron dinero para que les remitieran directamente mercancías que quedaban fuera del manejo de los flotistas, logrando así suprimir el monopolio comercial y el régimen de flotas. En 1778 los Borbones liquidaron el sistema de flotas y otorgaron libertad a todos los puertos y comerciantes de España, situación que aprovecharon los comerciantes americanos para realizar transacciones con España, y así empezó un importante núcleo comercial en Oaxaca, Puebla, Yucatán, Guadalajara, San Luis Potosí, Durango, Saltillo, Coahuila, etc.

Al manifestarse el interés de las potencias europeas por penetrar en el mercado americano. Inglaterra consiguió un permiso para que un navío anual de 500 toneladas introdujera mercancías a Veracruz.

El poder inglés se las ingenio para que más adelante incrementaran el tonelaje y el número de navios permitidos, los ingleses inundaron los mercados novohispanos con mercancías baratas y de calidad, aun contra de los obstáculos y protestas de los comerciantes de Cádiz y de la Ciudad de México, los comerciantes de provincia alentaban y compraban estas importaciones.

El mercado novohispano se abrió y acrecentó con la penetración de potencias extranjeras, la habilitación de nuevos puertos, el surgimiento de comerciantes nativos y la apertura de nuevos corredores comerciales.(14)

(14) HISTORIA GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR MEXICANO, ALEJANDRO HUMBOLDT; EDITORIAL PANAMERICANA.

EL DESARROLLO COMERCIAL DEL MEXICO MODERNO:

La industria y el comercio en México tienen sus orígenes en el Porfiriato, pero hasta la Segunda Guerra Mundial su crecimiento fue lento y localizado, la producción de manufacturas fue muy pobre hasta 1940, año en que empieza a crecer; Las manufacturas mexicanas aumentan y mejoran en calidad, protegidas por la ley de industrias de transformación de 1941, que las resguarda de la competencia extranjera y alienta su desarrollo a través de estímulos fiscales y tarifas arancelarias altas, que no permiten la competencia extranjera y destinaban el mercado interno a estos artículos.

La Segunda Guerra Mundial trajo consigo el incremento de la demanda de los productos mexicanos en el extranjero, a la vez que eliminó la competencia comercial del exterior en otros campos, relacionados con el mercado interno.

Aumentaron las exportaciones de acero, cemento y papel y aparecieron nuevas industrias como la química, durante el Cardenismo la exportación manufacturera alcanzó el 25% del total; Cárdenas promovió la industria y el comercio y destinó gran parte del presupuesto para este fin. (15)

El proyecto económico de Avila Camacho, buscó substituir las importaciones de bienes de consumo por la producción interna, trató de incrementar la producción de productos agrícolas para exportarlos, el comercio se estanca durante este período debido a las malas condiciones del mercado mundial, durante 1940 y 1950 se regularizó la oferta de algunos productos mexicanos en el mercado interno.

La demanda de exportaciones mexicanas después de la Segunda Guerra Mundial no creció tan rápidamente como se esperaba, las importaciones aumentaron. Durante ese período se crean Instituciones como el Banco de México y Nacional Financiera para apoyar y fomentar la industria y el comercio. Durante la década de los cincuenta disminuye la participación gubernamental en la Industria y el comercio y aumenta la iniciativa privada.

(15) HISTORIA GENERAL DE MEXICO; TOMO II; EL COLEGIO DE MEXICO, CENTRO DE ESTUDIOS HISTORICOS DE MEXICO 1976. C.M. PAGES. 1-8.

El mercado interno se satisface por bienes de consumo relativamente modernos y sofisticados como son artículos eléctricos y automóviles producidos en el país.

Al finalizar el gobierno de Ruiz Cortines se contrataron préstamos en el exterior para no interrumpir el ritmo de desarrollo.

En 1960-1961 la recesión económica se debió a la fuga de capitales y a la disminución de la inversión privada. La deuda externa continúa incrementándose mientras la empresa extranjera vuelve a tomar gran importancia en México, pero al mismo tiempo se cree que esto originaría un problema serio en la balanza de pagos.

En 1964 un decreto presidencial dio al gobierno facultades para exigir a cualquier empresa extranjera por lo menos el 51% de participación nacional para poder operar en México. Para lograr así limitar la entrada de capital externo en ciertas áreas estratégicas, fomentar la creación de empresas mixtas y estimular la adquisición de productos industriales nacionales.

Durante el sexenio de López Mateos, se llevó a cabo una política de mexicanización en algunos sectores industriales, esta política de mexicanización no se llevó a cabo en los sectores industriales dedicados a producir bienes de consumo para el mercado interno y así las cosas se vieron desplazadas por empresas multinacionales, que eran las únicas que contaban con la tecnología, el capital y los métodos de comercialización adecuados.

En aquella época se calculó que la participación extranjera en el sector manufacturero era de más del 40 %.

En el México contemporáneo la industria y el comercio se caracterizaron por la enorme participación del estado en estas actividades, once de las empresas más importantes del país pertenecían al gobierno, entre estas empresas se encontraban grandes emporios como PEMEX.

Hasta los sesentas la industria mexicana se contentó con surtir casi únicamente el mercado interno.

Dados los altos niveles de protección y la reducida ésta, estos bienes manufacturados tuvieron generalmente costos mayores que los del mercado mundial y niveles de calidad inferiores. Por ello el precio de algunos productos manufacturados nacionales llegaron a ser casi un 50% superiores al nivel del mercado mundial.

En estas condiciones la industria mexicana no pudo competir bien en el exterior, se intentó cambiar esta situación dando estímulos reales a las exportaciones industriales.

La formación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, creó una salida importante al exterior de las manufacturas industriales mexicanas, pero después de unos años las posibilidades dadas por un sistema de negociación de ventajas arancelarias resultaron relativamente limitadas y el proceso casi se estancó.

En 1970 la tendencia política parecía volver hacia los mercados externos tradicionales: es decir, los mercados de los países desarrollados, aunque las dificultades para ingresar a esos mercados eran difíciles: Las grandes dificultades para ingresar a esos mercados eran difíciles; Por las barreras proteccionistas y la alta calidad demandada en los países desarrollados. (16)

**(16) FUTURO COMERCIAL DE LOS PAISES EN DESARROLLO
BELA A. BALESSA.
FONDO DE CULTURA ECONOMICA 1970.
PAG. 87-89 90-99.**

2.-RESTRICCIONES COMERCIALES O PRACTICAS QUE FORMALIZABAN EL COMERCIO:

En el apartado anterior se habló de la conquista española y del comercio y del trueque que practicaban los habitantes de América al no existir una práctica de comercio con todas las características que se necesitan para que pueda ser considerado como tal, se hablara del trueque, que representa la forma mas antigua de comercio que se conoce.

En los tiempos prehistóricos nuestros antepasados vivian de lo que la naturaleza les proveia, cazaban animales, recolectaban raices y frutas, peces y mariscos en los bancos de los rios, etc. Una vez que tomaban lo que consideraban necesario el resto lo intercambiaban por otros productos, conforme la humanidad se fue civilizando aparecieron nuevas y más elaboradas formas de satisfacer las necesidades de vestido, alimentación y vivienda y las restricciones para obtenerlas se hicieron más claras.

La división de trabajo propició el aumento de las operaciones de intercambio y llevó eventualmente a la creación de establecimientos (mercados) donde se llevaria a cabo las operaciones comerciales formales.

El comercio se formalizó con la aparición de la moneda y así se solucionaron muchos problemas y limitaciones propios de un comercio que depende del trueque.

Los primeros inventos al substituir el sistema de trueque consistieron en utilizar ciertos objetos como representativos de un cierto valor. Fue así como herramientas, conchas, ladrillos de tó, granos de cacao y otros objetos fueron los antecesores de la moneda, objeto metálico, originalmente hecha de algún metal precioso, en el que se imprimia algún motivo que hacia patente su valor de cambio o su valor real y facilitaba así su identificación.

La evolución de las sociedades y condiciones del comercio internacional han hecho que el uso de las monedas haya disminuido ante las ventajas evidentes de

papel moneda, cheques y muchas otras formas de pago.

El comercio moderno es un proceso muy complicado pues se da a varias escales y tiene como participante a: individuos, sociedades, empresas, gobiernos y naciones actuando todos ellos con caracteres diferentes según sean las operaciones que se efectúan.

Un elemento de primera importancia en el comercio internacional es la forma de pago que resulta aceptable para las partes involucradas. Como todo país posee su propia moneda y esta en general, solo es válida en su propio territorio, los países se han puesto de acuerdo en utilizar como patrón de cambio al oro y dólar norteamericano, estableciendo el valor relativo de su moneda respecto de estos patrones.

El sistema aunque tuvo muchos buenos resultados algunas décadas, ha dejado de ser el más adecuado, dado que la economía norteamericana ha sufrido una contracción y por tanto, el valor de su moneda ha perdido importancia frente a monedas mas fuertes.

El comercio se ve afectado por un gran número de factores: inflación, peligro de guerra, malas cosechas, inestabilidad política etc.

Las ciudades modernas han procurado la existencia de múltiples vías que eviten el estancamiento de las relaciones comerciales, tanto dentro de una país como entre los diferentes países.

Como resultado de ello han aparecido cheques de viajero, tarjetas de crédito, cuentas de ahorro y cheques de moneda extranjera, estímulos fiscales a exportaciones, subsidio a ciertos productos y exención de impuestos para las industrias de importancia estratégica.

De gran importancia resulta el hecho de que en el sistema financiero de un país aparezca un gran número de intermediarios financieros no bancarios, tales como las asociaciones de ahorro, los bancos corporativos, fondos de inversión y las casas de bolsa. Estas últimas han adquirido una enorme relevancia en nuestro

país, otro fenómeno de importancia y trascendencia internacional para la estructuración del comercio fue la revolución industrial, que se inicia en la década de 1870, por primera vez en la historia de la humanidad se dieron las condiciones para substituir en una escala relevante al hombre como productor o transformador de muchos de los elementos necesarios para el funcionamiento de la sociedad.

La creación de un sistema industrial mecanizado permitió producir grandes cantidades y a un costo cada vez más bajo, creando con ello un mercado propio que ya no dependía de la demanda.

Las posibilidades que trajo la industrialización impulsaron en gran medida a la producción textil y la maquinaria pesada, los elementos que marcaron el advenimiento de la revolución industrial. Como consecuencia de ello se inició una evolución de los ferrocarriles y la navegación en general y una disminución en el costo y la duración del transporte en mercancías, recibiendo así el comercio un impulso inusitado.

Es así como el comercio debe de considerarse como uno de los elementos formativos del mundo civilizado, con el motivo de la división del trabajo, nacieron los mercados, lugares donde los individuos ofrecen los productos que han elaborado para satisfacer sus necesidades colectivas.

Cuando el comercio se inicia nace su organización en sus uniones, gremios, asociaciones, etc.

Antes del Renacimiento ya los comerciantes se habían unido en gremios, grupos de individuos con una profesión u oficio común. Desde entonces dichos gremios trataron de obtener control político y económico que les permitiera el crecimiento de sus acciones, las cuales a su vez retribuirían en mayores beneficios para ellos. Poco a poco fueron definiendo sus propias normas, aplicadas por órganos de jurisdicción específica y juzgados propios, los cuales continúan desde entonces una expresión de un modelo de sociedad. Eventualmente ese sistema evolucionó a lo que sería la sociedad capitalista, es decir, una cierta forma de producción y de distribución de la riqueza que no obedezca a las leyes capitalistas en las que a groso modo llamamos socialista, aún así las condiciones de nuestro mundo han obligado a que sin importar las ideologías el intercambio comercial se lleve a

cabo.

Para ello es necesario diseñar formas alternativas de operaciones comerciales. Estas nuevas formas hacen uso de los adelantos científicos y tecnológicos que existen a su disposición: buques tanque, grandes aviones de transporte, bancos especializados, servicios telefónicos, telégrafos, telex y computadoras etc.

Con esto nos podemos dar cuenta de lo que nos separa de las formas antiguas de comercio y nos permite, además, valorar las ventajas de nuestra era y percibir los problemas a que se enfrentan las sociedades modernas en cuanto a la necesidad de cooperación que se necesita de todas las naciones, sin importar creencias, condiciones de riqueza, de raza o poder económico.

CAPITULO III**MARCO JURIDICO****1.- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.**

Artículo 131.-Es facultad privativa de la federación gravar las mercancías que se importen o exporten o que pasen en tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aun prohibir, por motivos de seguridad o de política, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia, pero sin que la misma federación pueda establecer, ni dictar , en el Distrito Federal, los impuestos y leyes que expresan las fracciones VI y VII del art. 117 de la Constitución.

El ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación expedidas por el propio Congreso de la Unión para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país. El propio ejecutivo al enviar al congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida.

Comentario al Artículo:

Circunscribe la facultad exclusiva de la Federación con relación a las acciones que en el propio artículo comentado se estipulan, así como los motivos por los cuales existe dicha facultad otorgada a favor de la referida Federación .

Estudio y Análisis del Artículo 131:

No puede discutirse que el decreto en materia arancelaria de 21 de Octubre de 1957, no obstante haber sido expedido por el Presidente de la República, constituye un acto legislativo y no administrativo, si se toma en cuenta que el propio decreto se apoyó expresamente en los artículos 6to y 8vo de la Ley de Ingresos de la Federación para el propio año de 1957, que autorizaron al Ejecutivo Federal para legislar en materia arancelaria, de acuerdo con lo dispuesto por el Artículo 131 constitucional en su segundo párrafo. En consecuencia, el decreto

reclamado constituye un ordenamiento general y abstracto, que no obstante provenir del Ejecutivo, se expidió en uso de facultades extraordinarias que le fueron conferidas por el Congreso de la Unión, en los términos de los artículos 29 y 131, segundo párrafo, de la Constitución Federal, y en tal virtud, el propio decreto queda comprendido en la acepción que otorga a la palabra "Ley" la Carta fundamental, en relación de cuando se trata de facultades delegadas, el Ejecutivo actúa como órgano legislativo, en substitución y con autorización del Congreso Federal y no como administrador, por disposición expresa de la Constitución, y por tanto los decretos expedidos en uso de tales facultades, tienen la misma naturaleza y jerarquía de las leyes ordinarias del propio Congreso. Por otra parte, aunque en la especie de las facultades otorgadas al Ejecutivo, fueron aprobadas posteriormente por el Congreso de la Unión, en los términos de la parte final del invocado artículo 131 Constitucional, la circunstancia de que hubiese cumplido con todos los requisitos formales en relación con el acto legislativo por lo que concierne al Ejecutivo en cuanto a las facultades delegadas como al Congreso. respecto de su aprobación posterior, no priva al poder Judicial de la Federación para juzgar su constitucionalidad.

Por tanto, el presente caso está comprendido dentro de los supuestos del artículo 11 fracción XII, de la Ley Orgánica del poder Judicial de la Federación, sin que sea obstáculo a la conclusión anterior, la circunstancia de que en la Exposición de Motivos del Decreto de 30 de Diciembre de 1957, que creó el precepto anteriormente transcrito y por tanto, otorgó competencia a este tribunal funcionando en pleno para conocer de los recursos de revisión formulados contra las sentencias dictadas en los juicios de amparo contra leyes, únicamente se haga referencia a las leyes expedidas por el Congreso de la Unión y por las legislaturas de los estados sin hacer mención de las diversas leyes expedidas por el Presidente de la República en uso de las facultades extraordinarias y delegadas, ya que en primer término, esa omisión pudo haber sido involuntaria y en segundo lugar, dicha exposición de motivos no puede prevalecer sobre el texto legislativo tal como fue aprobado y publicado, puesto que la propia exposición constituye un medio auxiliar de interpretación legislativa, cuando el texto legal es oscuro e imperfecto y el precepto transcrito con anterioridad, es suficientemente claro en el sentido de que el Tribunal en Pleno es competente para conocer de los amparos en revisión en los cuales se controvierte la constitucionalidad de una ley en general y no exclusivamente las expedidas por el Congreso de la Unión y las legislaturas de los estados.

Nuestro máximo tribunal ha expresado el siguiente criterio:

"Incompetencia de la segunda sala de la suprema corte cuando con fundamento en el artículo 131 de la carta magna, faculta el Congreso de la Unión al presidente de la república para que este aumente, disminuya o suprima las cuotas de las tarifas relativas a los impuestos de importación o exportación y para que pueda crear otras tarifas"(17).

En estos casos el Congreso en realidad confiere a dicho alto funcionario atribuciones legislativas, como se concluye, sin duda alguna, del artículo 49 de que la propia Constitución, en su párrafo final. En efecto; la posibilidad de que, mediante normas de carácter general y abstracto, el Ejecutivo de la Unión suprima o modifique disposiciones legales, entraña, indiscutiblemente una facultad legislativa. Puesto que, en el caso actual, se reclama en primer término un Decreto Presidencial que invoca como fundamento el art. 131 de la Carta Federal, la competencia para conocer de la presente revisión no le corresponde a esta Segunda Sala con arreglo del artículo 25 fracc. I , de la Ley Orgánica del Poder Judicial de la Federación en su texto vigente según decreto del 30 de diciembre de 1957, sino al pleno de la H. Suprema Corte de Justicia de la Nación, de conformidad con el artículo II, fracciones XII y XIV de la referida ley, en relación con el artículo 85, fracc. I inciso a) de la Ley de Amparo en revisión, cuando se impugna la aplicación de una ley, por estimar que está es inconstitucional. Para establecer la conclusión anterior, es indiferente suponer que como lo alegan los quejosos el Decreto Presidencial reclamado no tiene obligatoriedad porque el ejecutivo carecía de facultades para expedirlo, por no estar en caso comprendido dentro de lo que dispone el artículo 131 de la Carta Magna o que, a la inversa, como sostienen las responsables, el citado decreto si es legítimo. En una y otra Hipótesis, quien debe resolver el problema así planteado es el Pleno de la Suprema Corte y no esta Segunda Sala.

DIVISION DE PODERES. SISTEMA CONSTITUCIONAL DE CARACTER FLEXIBLE.

La división de poderes que consagra la Constitución Federal no constituye un sistema rígido e inflexible, sino que admite excepciones expresamente

(17) FRACCION VI "LOS ESTADOS NO PUEDEN EN NINGUN CASO: GRAVAR LA CIRCULACION NI EL CONSUMO DE EFECTOS NACIONALES O EXTRANJEROS CON IMPUESTOS O DERECHOS CUYA EXENCION SE EFECTUE POR LAS ADUANAS LOCALES, REQUIERA INSPECCION O REGISTRO DE BULTOS, O EXIJA DOCUMENTACION QUE ACOMPAÑE LA MERCANCIA.

consignadas en la propia Carta Magna, mediante las cuales permite que el poder Legislativo, el Poder Ejecutivo o el Poder Judicial ejerzan funciones que, en términos generales, corresponden a la esfera de atribuciones de otro poder.

Así el artículo 109 Constitucional otorga el ejercicio de facultades jurisdiccionales, que son propias del Poder Judicial a las Cámaras que integran el Congreso de la Unión en los casos de delitos oficiales cometidos por altos funcionarios de la Federación y los artículos 29 y 131 de la propia Constitución consagran la posibilidad de que el Poder Ejecutivo ejerza funciones legislativas en los casos y bajo las condiciones previstas en dichos numerales.

El sistema de división de poderes que consagra la Constitución General de la República es de carácter flexible, ello no significa que los poderes Legislativo, Ejecutivo y Judicial puedan, motu proprio arrojar facultades que corresponden a otro poder, ni que las leyes ordinarias puedan atribuir, en cualquier caso, a uno de los poderes en quienes se deposita el ejercicio del Supremo Poder de la Federación, facultades que incumben a otro poder.

Para que sea válido, desde el punto de vista constitucional, que uno de los poderes de la Unión ejerza funciones propias de otro poder, es necesario, en primer lugar, que así lo consigne expresamente la Carta Magna o que la función respectiva sea estrictamente necesaria para hacer efectivas las facultades que le son exclusivas, y en segundo lugar, que la función se ejerza únicamente en los casos expresamente autorizados o indispensables para hacer efectiva una facultad propia, puesto que es de explorado derecho que las reglas de excepción son de aplicación estricta.

2.-LEY FEDERAL DE COMPETENCIA ECONOMICA:

El Congreso de la Unión aprobó, en Diciembre de 1992, la iniciativa del Ejecutivo Federal para expedir una nueva Ley Federal de Competencia Económica y abrogar la Ley Orgánica Reglamentaria del artículo 28 Constitucional en Materia de Monopolios y la Ley sobre Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica.

La nueva ley, publicada en el Diario Oficial de la Federación (18) (19) es fuente de este trabajo de investigación ya que proporciona información sobre los elementos principales de la Competencia Económica y ofrece una breve explicación del proceso de evaluación de prácticas y concentraciones que, conforme a la ley, seguirá la Comisión Federal de Competencia, continuará siendo la encargada de aplicar dicha ley. Esta comisión tendrá un carácter autónomo ya que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial carecerá de atribuciones en la materia.

La Ley Federal de Competencia Económica se divide en siete capítulos: disposiciones generales, de los monopolios y las prácticas monopólicas, de las concentraciones, de la Comisión Federal de Competencia del Procedimiento, de las Sanciones y del Recurso de Reconsideración.

El objeto de la ley es promover la eficiencia económica y proteger el proceso de competencia y libre concurrencia. Para lograr este propósito, la ley se aboca al estudio de la conducta de los agentes económicos, castigando las prácticas monopólicas, adicionalmente, establece una política fundamentalmente preventiva con respecto a concentraciones.

(18) PROMULGADAS EN 1934 Y 1950 RESPECTIVAMENTE.

(19) PUBLICADA EL 24 DE DICIEMBRE DE 1992, ENTRO EN VIGOR EL 24 DE DICIEMBRE DE 1992.

En un mercado monopolizado, la cantidad abastecida de un bien o servicio es menor que la existente en un mercado en el que rigen la competencia y la libre concurrencia, y el precio puede ser mayor o permanecer igual pero con productos de calidad inferior.

Como el nivel de producción es menor al observado bajo una situación de competencia, se generan efectos adversos sobre el nivel del empleo. En este aspecto el monopolio es ineficiente y provoca una pérdida de bienestar social. La ley enmarca dentro de las acciones realizadas para modernizar la economía nacional y colocarla en el sendero de un crecimiento sano y sostenido. Con ella se refuerzan las políticas de apertura al comercio internacional de desregulación y privatización y se crea el marco legal que contribuirá a asegurar el correcto funcionamiento de los mercados al prohibir y sancionar las prácticas comerciales que limitan, indebidamente el acceso a los mercados o desplazan competidores y generan ventajas para solo unos cuantos o conducen a la cartelización.

La ley minimiza el uso de instrumentos de control directo sobre las empresas y permite el funcionamiento de los mercados, pero rechaza que estos lleven siempre a situaciones ideales sino que reconoce que la monopolización es un problema recurrente que debe ser enfrentado.

La Ley se aplica a todos los agentes económicos, sean personas físicas o personas jurídicas colectivas ó cualesquiera que sean las actividades económicas que realicen. Las únicas excepciones son las indicadas por el texto constitucional: las funciones que el estado ejerce de manera exclusiva en las áreas estratégicas definidas por el artículo 28 Constitucional y otras que determine el Congreso de la Unión en actos expresamente incluidos en la legislación respectiva. Las asociaciones de trabajadores constituidas conforme a la legislación en materia para proteger sus propios intereses, los privilegios que por tiempo determinado se otorguen a autores y artistas para la producción de sus obras y los que para el uso exclusivo de sus inventos se brindan a los inventores y a las asociaciones o sociedades cooperativas que venda directamente sus productos al extranjero.

La ley creó la Comisión Federal de Competencia que es un órgano administrativo descentrado de la SECOFI y que tendrá a su cargo la prevención, investigación

y combate a los monopolios, prácticas monopólicas y concentraciones. (20)

Las prácticas monopólicas se dividen en absolutas y relativas, la ley distingue entre ambas las primeras son consideradas anticompetitivas sin ambigüedad alguna, mientras que las segundas el efecto neto sobre la competencia y el proceso competitivo no siempre es claro, por lo que se evaluarán individualmente.

Las prácticas monopólicas absolutas son las conocidas comúnmente como "prácticas horizontales" son acuerdos entre competidores para fijar precios, calidades, posturas en subastas públicas o cuotas de producción.

Estos acuerdos no involucran integración productiva, por lo que no conllevan ningún tipo de ganancia en eficiencia y su objeto es claro: monopolizar, por ello están siempre prohibidas y serán castigadas con mayor severidad. Además, los actos realizados no producirán efectos jurídicos, lo que significa que el cumplimiento de estos acuerdos no será exigible.

Así el artículo 9 de la Ley define como prácticas monopólicas absolutas aquellos contratos, convenios, arreglos o combinaciones entre agentes económicos competidores entre sí, cuyo objeto o efecto sea cualquiera de las siguientes: fijar, elevar, concertar o manipular el precio de venta o compra de bienes o servicios al que son ofrecidos o demandados en los mercados o intercambiar información con el mismo objeto o efecto.

Establecer la obligación de no producir, procesar o distribuir sino solamente una cantidad restringida o limitada de bienes o la prestación de un número restringido de servicios.

**(20) FOLLETO EDITADO POR MATIZ GRAFICO .
EL MES DE FEBRERO DE 1993.
EMITIDO POR LA SECOFI.**

Dividir, distribuir, asignar o imponer porciones segmentos de un mercado actual o potencial de bienes o servicios, mediante clientela, proveedores, tiempos o espacios determinados.

Establecer, concertar o coordinar posturas o la abstención en las licitaciones, concursos, subastas o almonedas públicas.(21)

En todos estos casos, independientemente del tamaño del mercado o de las empresas que lleven a cabo actos monopólicos, se estará violando la ley y habrá lugar a sanciones administrativas independientemente de la responsabilidad penal en que se pueda incurrir.

Las prácticas monopólicas relativas son aquellas que pueden tener efectos positivos o negativos dependiendo de su aplicación, por lo que sería incorrecto fijar una prohibición general a su celebración.

Estas prácticas pueden buscar la integración o coordinación productiva o de distribución para incrementar la competitividad de las empresas y así reducir los precios al consumidor final.

Sin embargo, bajo ciertas condiciones, estas prácticas pueden ser nocivas a la competencia por lo que la ley otorga un tratamiento distinto a las prácticas relativas que a las absolutas, sancionando estas últimas solo cuando su efecto negativo sobre la competencia claramente exceda los efectos positivos que pudieran generar. Así, la ley establece criterios de evaluación y condiciones que deberán cumplirse antes de que una práctica relativa pueda ser considerada como monopólica y por tanto violatoria de la ley.

En su art. 10 la ley indica las que serán consideradas prácticas monopólicas relativas, en caso de reunir los elementos legales. A continuación se transcribe:

**(21) LEY FEDERAL DE COMPETENCIA ECONOMICA.
ED. PORRUA
PAG. 11-19.**

" Se considerarán prácticas monopólicas relativas los actos, contratos, convenios o combinaciones cuyo objeto o efecto sea o pueda ser desplazar indebidamente a otros agentes del mercado, impedirles substancialmente su acceso o establecer ventajas exclusivas en favor de una o varias personas en los siguientes casos:

1) Agentes económicos que no sean competidores entre si, la fijación, imposición o establecimiento de la distribución exclusiva de bienes o servicios, por razón de sujeto, situación geográfica o por periodos de tiempos determinados, incluidas la división, distribución o asignación de clientes o proveedores, así como la imposición de la obligación de no fabricar o distribuir bienes o prestar servicios por un tiempo determinado o determinable.

2) La venta o transacción condicionada a comprar,(22) vender o proporcionar otro bien o servicio adicional, normalmente distinto o distinguible o sobre bases de reciprocidad.

3) La venta o transacción condicionada a comprar, vender o proporcionar otro bien o servicio adicional, normalmente distinto o distinguible o sobre bases de reciprocidad.

4) La venta o transacción sujeta a la condición de no usar o adquirir, vender o proporcionar los bienes o servicios producidos, procesados, distribuidos o comercializados por un tercero.

5) La acción unilateral consistente en rehusarse a vender o proporcionar a personas determinadas bienes o servicios disponibles y normalmente ofrecidos a terceros.

(22) SUJETO A LA CORRABORACION DE LOS ARTS. 11, 12 Y 13 DE ESTA LEY.

6) La concertación entre varios agentes económicos o la invitación a estos, para ejercer presión contra algún cliente o proveedor, con el propósito de disuadirlo de una determinada conducta, aplicar represalias u obligarlo a actuar en un sentido determinado.

7) En general, todo acto que indebidamente dañe o impida el proceso de competencia y libre concurrencia en la producción, procesamiento, distribución y comercialización de bienes o servicios.

DISPOSICIONES GENERALES:

Ley Federal de Competencia Económica:

ARTICULO 1.- La presente ley es reglamentaria del artículo 28 Constitucional en materia de competencia económica, monopolios y libre concurrencia, es de observancia general en toda la República y aplicable a todas las áreas de la actividad económica.

ARTICULO 2.- Esta ley tiene por objeto proteger el proceso de competencia y libre concurrencia, mediante la prevención y eliminación de monopolios, prácticas monopólicas y demás restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados de bienes y servicios.

Para efectos de esta ley, se entenderá por Secretaría, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y por Comisión, la Comisión Federal de Competencia.

ARTICULO 3.- Están sujetos a lo dispuesto por esta ley todos los agentes económicos, sea que se trate de personas físicas o morales, dependencias o entidades de la administración pública federal, estatal o municipal, asociaciones, agrupaciones de profesionistas, fideicomisos o cualquier otra forma de participación en la actividad económica.

ARTICULO 4.- Para los efectos de esta ley, no constituyen monopolios las funciones que el estado ejerza de manera exclusiva en las áreas estratégicas a que se refiere el párrafo cuarto del artículo 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Sin embargo, las dependencias y organismos que tengan a su cargo las funciones a que se refiere el párrafo anterior, estarán sujetas a lo dispuesto por esta ley, respecto de actos que no estén expresamente comprendidos dentro de las áreas estratégicas.

ARTICULO 5.- No constituyen monopolios las asociaciones de trabajadores constituidas conforme a la legislación de la materia para proteger sus propios intereses.

Tampoco constituyen monopolios los privilegios que por determinado tiempo se concedan a los autores y artistas para la producción de sus obras y los que para el uso exclusivo de sus inventos, se otorguen a los inventores y perfeccionadores de alguna mejora.

ARTICULO 6.- Tampoco constituyen monopolios las asociaciones o sociedades cooperativas que vendan directamente sus productos en el extranjero, siempre que:

1.- Dichos productos sean la principal fuente de riqueza de la región en que se produzcan o no sean artículos de primera necesidad.

2.-Sus ventas o distribución no se realicen además dentro del territorio nacional;

3.-Su membresía sea voluntaria y se permita la libre entrada y salida de sus miembros.

4.-No otorguen o distribuyen permisos o autorizaciones cuya expedición corresponda a dependencias o entidades de la administración pública federal.

5.-Estén autorizadas en cada caso para constituirse por la legislatura correspondiente a su domicilio social.

ARTICULO 7.- Para la imposición de precios máximos a los productos y servicios que sean necesarios para la economía nacional o el consumo popular, se estará a lo siguiente:

1.-Corresponde en exclusiva al Ejecutivo Federal determinar mediante decreto cuáles bienes y servicios podrán sujetarse a precios máximos.

2.- La Secretaría podrá concertar y coordinar con los productores o distribuidores

las acciones que sean necesarias en esta materia, sin que ello se entienda violatorio de lo dispuesto por esta ley, procurando minimizar los efectos sobre la competencia y la libre concurrencia.

La Procuraduría Federal del Consumidor, bajo la coordinación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, será responsable de la inspección, vigilancia y sanción, respecto de los precios máximos que se determinen conforme a este artículo, de acuerdo con lo que dispone la Ley Federal de Protección al Consumidor.

DE LOS MONOPOLIOS Y LAS PRACTICAS MONOPOLICAS:

ARTICULO 8.- Quedan prohibidos los monopolios y estancos, así como las prácticas que, en los términos de esta ley, disminuyan, dañen o impidan la competencia y la libre concurrencia en la producción, procesamiento, distribución y comercialización de bienes o servicios.

DE LA COMISION FEDERAL DE COMPETENCIA:

ARTICULO 23.- La Comisión Federal de Competencia es un órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, contará con autonomía técnica y operativa y tendrá a su cargo prevenir, investigar y combatir los monopolios, las prácticas monopólicas y las concentraciones, en los términos de esta ley y gozará de autonomía para dictar sus resoluciones.

ARTICULO 24.- La Comisión tendrá las siguientes atribuciones:

I.- Investigar la existencia de monopolios, estancos, prácticas o concentraciones prohibidas por esta ley, para lo cual podrá requerir de los particulares y demás agentes económicos y la información o documentos relevantes.

II.- Establecer los mecanismos de coordinación para el combate y prevención de monopolios, estancos, concentraciones y prácticas ilícitas.

III.- Resolver los casos de su competencia y sancionar administrativamente la violación de esta ley y denunciar ante el Ministerio Público las conductas

delictivas en materia de competencia y libre concurrencia.

IV.- Opinar sobre los ajustes a los programas y políticas de la administración pública federal, cuando de estos resulten efectos que puedan ser contrarios a la competencia y a la libre concurrencia.

V.- Opinar, cuando se lo solicite el Ejecutivo Federal, sobre las adecuaciones a los proyectos de leyes y reglamentos, en lo que concierne a los aspectos de competencia y libre concurrencia.

VI.- Cuando lo considere pertinente, emitir opinión en materia de competencia y libre concurrencia, respecto de leyes, reglamentos, acuerdos, circulares y actos administrativos, sin que tales opiniones tengan efectos jurídicos ni la Comisión pueda ser obligada a emitir opinión.

VII.- Elaborar y hacer que se cumplan, hacia el interior de la Comisión, los manuales de organización y de procedimientos.

VIII.- Participar con las dependencias competentes en la celebración de tratados, acuerdos o convenios internacionales en materia de regulación o políticas de competencia y libre concurrencia, de lo que México sea o pretenda ser parte;

IX.- Las demás que le confieren ésta y otras leyes y reglamentos.

DE LAS SANCIONES:

ARTICULO 35.- La Comisión podrá aplicar las siguientes sanciones:

I.- Ordenar la suspensión, corrección, supresión de la práctica o concentración de que se trate.

II.- Ordenar la desconcentración parcial o total de lo que se haya concentrado indebidamente, sin perjuicio de la multa que en su caso proceda.

III.- Multa hasta por el equivalente a siete mil quinientas veces el salario mínimo general vigente para el Distrito Federal por haber declarado falsamente o entregar información falsa a la Comisión, con independencia de la responsabilidad penal en que se incurra.

IV.- Multa hasta por el equivalente a 375 mil veces el salario mínimo general vigente para el Distrito Federal, por haber incurrido en alguna práctica monopólica absoluta.

V.- Multa hasta por el equivalente a 225 mil veces el salario mínimo por haber incurrido en alguna práctica monopólica relativa y hasta por el equivalente a 100 mil veces el salario mínimo general vigente para el Distrito Federal, en el caso de lo dispuesto por la fracción VII del artículo 10 de esta ley.

VI.- Multa hasta por el equivalente a 225 mil veces el salario mínimo general vigente para el Distrito Federal, por haber incurrido en alguna concentración de las prohibidas por esta ley y hasta por el equivalente a 100 mil veces el salario mínimo general vigente para el Distrito Federal por no haber notificado la concentración cuando legalmente deba de hacerse.

VII.- Multa hasta por el equivalente a siete mil quinientas veces el salario mínimo general vigente para el Distrito Federal, a los individuos que participen directamente en prácticas monopólicas o concentraciones prohibidas, en representación o por cuenta y orden de personas físicas.

En caso de reincidencia, se podrá imponer una multa adicional hasta por el doble de la que le corresponda.

RECURSO DE RECONSIDERACION:

ARTICULO 39.- Contra las resoluciones dictadas por la Comisión con fundamento en esta ley, se podrá interponer, ante la propia Comisión recurso de reconsideración, dentro del plazo de 30 días hábiles siguientes a la fecha de la notificación de tales resoluciones.

El recurso tiene por objeto revocar, modificar y confirmar la resolución reclamada y los fallos que se dicten contendrán la fijación del acto impugnado, los fundamentos legales en que se apoye y los puntos de resolución. El reglamento de la presente ley establecerá los términos y demás requisitos para la tramitación y sustanciación del recurso.

La interposición del recurso se hará mediante escrito dirigido al presidente de la Comisión, en el que se deberá expresar el nombre y domicilio del recurrente y los agravios, acompañándose de los elementos de prueba que se consideren necesarios, así como las constancias que acrediten la personalidad del promovente.

La interposición del recurso suspenderá la ejecución de la resolución impugnada.

Cuando se trata de la suspensión de las sanciones a que se refieren las fracciones I y II del artículo 35 y se puede ocasionar daño o perjuicio a terceros, el recurso se concederá si el promovente otorga garantía bastante para reparar el daño e indemnizar los perjuicios si no obtiene resolución favorable.

La Comisión dictará resolución y la notificará en un término que no excederá de 60 días, contados a partir de la fecha en que se haya interpuesto el recurso. El silencio de la Comisión significará que se ha confirmado en el acto impugnado.

3.- LEY DE COMERCIO EXTERIOR:

Sin embargo, tanto la Ley de 1986 como el reglamento contra prácticas desleales de comercio internacional, adolecían de problemas procedimentales con lo relativo al equilibrio procesal y al derecho de audiencia, entre otros. Además, se establecían plazos poco realistas para los procedimientos, lo que dificultó la aplicación del sistema mexicano en la materia.

Por otro lado, la ley anterior no tomaba en cuenta tareas importantes, como la promoción de las exportaciones, ni definía con precisión el papel de instancias auxiliares en la regulación y promoción del comercio exterior o la comisión mixta para la promoción de exportaciones.

Por ello, la nueva ley de comercio exterior establece, a nivel federal, un marco normativo que consolida y encauza el papel del comercio exterior en México, promueve la competitividad del país a través de la política comercial y brinda confianza y seguridad jurídica a los agentes económicos relacionados con el intercambio internacional.

La ley incorpora normas, principios e instituciones que responden no solo a las situaciones de urgencias a que se refiere el segundo párrafo del artículo 131 de la Constitución Política y que recogía la ley anterior, sino a situaciones normales

del comercio exterior mexicano, ya que la apertura comercial ya es parte esencial del modelo de desarrollo del país y de la actividad económica cotidiana.

Permitame sintetizar los elementos de esta nueva ley, ya que ello puede ser un marco de referencia útil para los trabajos del seminario.

La ley se organiza en nueve títulos. En su título I establece el ámbito de validez de la legislación; En su título II, acorde con el artículo 131 Constitucional, faculta al Ejecutivo Federal para, en casos de urgencia, cree, modifique o suprima aranceles, para que establezca salvaguardas o prohíba la exportación, importación, circulación o tránsito de mercancías.

Igualmente, se definen las atribuciones de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial para el despacho de las actividades normales de Comercio Exterior, tales como la determinación de reglas de origen, el asesoramiento a exportadores mexicanos en casos de controversias internacionales, la promoción de exportaciones y la conducción sin afectar la competencia de otras dependencias del ejecutivo, de las negociaciones comerciales internacionales.

Así mismo, establece la comisión de comercio exterior, que sustituye y amplía las atribuciones de la antigua Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior, al elegirse como órgano de consulta obligatoria para el establecimiento o modificación de medidas de regulación y restricción al comercio exterior, lo que permitirá una mejor evaluación de los efectos de estas medidas sobre diversas variables de la economía y dará mayor transparencia al proceso para determinarlas.

En el título III se define el concepto de reglas de origen, necesarias en algunos casos para permitir el acceso preferencial de mercancías al país y se precisan los tres criterios contemplados para determinar origen: el de cambio de clasificación arancelaria, el de contenido nacional o regional y el de costo de producción, fabricación o elaboración de las mercancías.

En el título IV, referente a los aranceles y medidas de regulación y restricción no

arancelarias del comercio exterior, se definen los diferentes tipos de aranceles y sus modalidades.

Así mismo, a fin de evitar interpretaciones proteccionistas, se precisan los casos en los que podrían establecerse, con previa opinión de la Comisión de Comercio Exterior, medidas de regulación y restricción no arancelaria, consistentes en permisos previos, cupos máximos y cuotas compensatorias definitivas, entre otros.

En lo referente a los permisos previos, a fin de impedir su utilización indiscriminada, se establecen los criterios para su expedición y se limita su ámbito aplicación al prohibir que tales instrumentos se utilicen contra prácticas desleales de comercio internacional o para cumplir con normas oficiales nacionales.

Además, con el propósito de dar transparencia al proceso y brindar certeza a los particulares, se establece el mecanismo de licitación pública para la asignación de cupos, sin menoscabo de la utilización de otros procedimientos que, de igual forma, promueven la competitividad de las cadenas productivas.

El título V corresponde a la parte sustantiva de las prácticas desleales de comercio internacional, tema central del seminario.

En este título, a fin de responder a la complejidad de los flujos de comercio internacional y a la demanda intensiva del sistema mexicano contra prácticas desleales, se incluye la definición y precisión de conceptos y metodologías para determinar la discriminación de precios y la subvención, así como el daño, la amenaza y su relación causal.

Por un lado, con el propósito de ser congruente con los códigos correspondientes del GATT y evitar el uso del sistema con fines proteccionistas, se replantea el concepto de prácticas desleales para definir las como la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones, siempre y cuando causen o amenacen causar un daño a la producción nacional. En el caso de Dumping, con la finalidad de otorgar precisión y certeza en la fijación del valor normal que ha de tomarse en cuenta para determinar el margen de discriminación, se describen las opciones para la determinación del valor normal, en escrito orden sucesivo y por exclusión se

establecen alternativas para calcular el valor normal en los casos de importaciones provenientes de economías centralmente planificadas.

En el caso de concepto de daño, este se define como la pérdida o menoscabo patrimonial, la privación de cualquier ganancia lícita y normal, o el obstáculo al establecimiento de nuevas industrias; la amenaza de daño es el peligro inminente y claramente previsto de daño a la producción nacional, además, la ley describe los factores a considerar para determinar cuando se esta en presencia de uno y otro.

Para la determinación de daño o amenaza de daño, se incorporan conceptos que han cobrado importancia en la práctica operativa del sistema, como son el conflicto de intereses, la acumulación y el daño regional, la inclusión de estos nuevos conceptos permitirá detectar y determinar de manera más objetiva la existencia de una práctica desleal, en situaciones especiales.

La noción de conflicto de intereses, por ejemplo, permitirá detectar cuando los productores usuarios del sistema contra prácticas desleales se encuentran vinculados con importadores y exportadores, o son ellos mismos importadores del producto sujeto a investigación, ello evitará posibles abusos y tratar que la cobertura del sistema beneficie a quienes efectivamente son productores nacionales de mercancías afectadas por la competencia desleal.

El concepto de acumulación, por su parte, permitirá analizar los efectos nocivos a la producción nacional causados por importaciones provenientes de dos o más países. Ello ampliará el alcance de las investigaciones y posibilitará una defensa más eficaz de los productores ante importaciones en condiciones desleales de distintos países que, aisladamente, no producen un daño significativo, pero que, en conjunto, pueden causar efectos nocivos a la producción nacional.

Existen reglamentaciones que se refieren a las disposiciones comunes para los procedimientos en materia de prácticas desleales y medidas de salvaguardar, contiene normas relativas al inicio de la investigación, acceso a información confidencial, celebración de audiencias públicas y alegatos, ofrecimiento de pruebas, visitas de verificación, notificaciones y vigencia de las cuotas definitivas y de las medidas de salvaguardar a la vez que mejoran los plazos de respuesta de la autoridad, garantizarán una mayor equidad y transparencia procesal a los

particulares.

Por ejemplo, en el título VII se impide la imposición de cuotas compensatorias sin haber escuchado a las partes interesadas, con lo que se respeta la garantía de audiencia. Así mismo, tanto en materia de prácticas desleales como de salvaguardas, se incluye como partes interesadas a los productores nacionales, importadores, exportadores extranjeros y a las personas morales extranjeras y se prevé la incorporación del derecho de los representantes legales de las partes interesadas a conocer información confidencial, para la mejor defensa de sus intereses.

Para las resoluciones de la autoridad y para la comparecencia de las partes interesadas se establecen plazos razonables, acordes a los estándares internacionales. Por ejemplo, en los procedimientos sobre prácticas desleales, la autoridad deberá publicar, en el Diario Oficial de la Federación, la resolución de inicio de investigación en un plazo de 30 días hábiles, contado a partir de la presentación de la solicitud. En un plazo de 30 días hábiles, contando a partir de la publicación del inicio de la investigación. La autoridad dictará una resolución preliminar.

La ley prevé que, en ningún caso, se impondrán cuotas compensatorias provisionales sin haber transcurrido por los menos, 45 días hábiles, contados a partir del inicio de la investigación.

Así mismo, en un plazo de 260 días hábiles, contado a partir del inicio de la investigación, la autoridad emitirá la resolución final que corresponda. En el caso de Salvaguarda, el procedimiento contempla una resolución de inicio, con plazos similares a los previstos para los inicios de investigación por supuestas prácticas desleales y una resolución final, que deberá dictarse, a más tardar a los 360 días hábiles del inicio.

No obstante, en circunstancias críticas, la autoridad podrá dictar una resolución provisional de salvaguarda dentro de 20 días hábiles, contados a partir de la publicación de la resolución de inicio, debiéndose dictar la resolución final, que deberá dictarse, a más tardar, a los 360 días hábiles del inicio.

No obstante, en circunstancias críticas, la autoridad podrá dictar una resolución final, en este caso excepcional, en un plazo no mayor de 6 meses.

En este mismo título se define la cuota como un aprovechamiento, ya que su aplicación implica un ingreso al estado por funciones de derecho público. Esto brinda mayor certeza jurídica a los particulares y es congruente con las reformas recientes a la ley aduanera.

De igual modo, se prevén otras figuras nuevas que tienen que ver con las coberturas, revisión y caducidad, así como elusión de las cuotas compensatorias.

En relación a la cobertura, se concede al particular interesado el derecho de solicitar a la autoridad que determine, antes de realizar la importación, si un producto está sujeto a cuota compensatoria.

Sobre revisión y caducidad, la revisión de las cuotas compensatorias definitivas constituye una instancia por medio de la cual los interesados pueden alegar un cambio de circunstancias y pedir se mantenga, elimine o modifique la cuota.

La caducidad por su parte, prevé que si en el transcurso de 5 años, contados a partir de la fecha de aplicación de la cuota compensatoria definitiva, la autoridad no inicia la revisión de la cuota o ningún particular interesado solicita que esta se efectúe se considerará revocada automáticamente la medida impuesta. Estas figuras permitirán que las cuotas se adapten a los cambios en las condiciones del comercio y no se mantengan vigentes de manera indefinida, sin responder a nuevas circunstancias.

La ley garantiza la aplicación efectiva de las cuotas compensatorias a través de la imposición de cuotas a las importaciones trianguladas o a las piezas o componentes que se introduzcan al territorio nacional y se destinen a operaciones de montaje de productos sujetos a cuotas compensatorias.

En el título VIII correspondiente a la promoción de las exportaciones, se eleva a nivel de ley el premio nacional de exportación y se otorga a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial el papel de entidad coordinadora y evaluadora en

la tarea de la promoción de exportaciones a fin de propiciar el aprovechamiento óptimo de los recursos de instrumentos destinados a esta actividad.

En el noveno y último título se establecen las infracciones, sanciones y recursos, entre los ilícitos más importantes tipificados en el proyecto destacan: la difusión y utilización de información confidencial y la importación de mercancías en altos volúmenes, en período corto, con el conocimiento de que el importador sabía o debía haber sabido que su proveedor extranjero realizaba prácticas desleales.

Finalmente, se establecen los casos de procedencia del recurso de renovación y se incorporan las reglas que permiten aplicar los mecanismos de solución de controversias pactados en tratados o convenios internacionales suscritos por el Gobierno Mexicano, lo que garantizará la extensión y el respeto pleno de las garantías de equidad y seguridad jurídica.

De esta manera además de aglutinar los temas más importantes en la materia, los nueve títulos de la Ley brindan precisión conceptual, transparencia procesal y seguridad jurídica en torno al comercio exterior.

Esta es una síntesis del contenido de la nueva Ley de Comercio Exterior, la SECOFI está trabajando en la elaboración de su reglamento que, una vez publicado, complementará el marco jurídico de la política comercial mexicana, una política de apertura, libre competencia y competencia leal.

La Ley de Comercio Exterior tiene por objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana a la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población. (23)

**(23) DIARIO OFICIAL .
JUEVES 30 DE DICIEMBRE DE 1993.
REGLAMENTO A LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR.**

La Ley de Comercio Exterior tiene como propósito ser un marco normativo que consolide y encauce el papel del comercio exterior en nuestro país, promueva la competitividad a través de la política de apertura comercial y otorgue confianza y seguridad jurídica a los agentes económicos relacionados con el intercambio internacional.

El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, asigna al comercio exterior un papel relevante en la economía moderna y en la elevación del nivel de vida de todos los mexicanos, las acciones que en esta materia ha emprendido la actual administración constituyen un vigoroso impulso al comercio exterior a través de mecanismos adecuados que favorezcan la apertura a la competencia leal y la promoción de las exportaciones.

Tomando en cuenta que la etapa actual de inserción de México en la compañía mundial plantea retos de gran complejidad que obligan al país a adecuar y mejorar sus instituciones y los ordenamientos jurídicos que las rigen y dentro de este nuevo esquema de relaciones mundiales y de cambio permanente es preciso establecer y mantener reglas claras para normar el comportamiento entre los agentes económicos nacionales y extranjeros y entre estos y el estado.

Es necesario desarrollar y concentrar aquellos aspectos de la Ley de Comercio Exterior relativos a medidas de regulación y restricción no arancelarias, procedimientos sobre prácticas desleales de comercio internacional, medidas de salvaguarda, determinación de cuotas compensatorias y promoción de exportaciones, así como a la organización y funcionamiento de la comisión de comercio exterior y de la comisión mixta para la promoción de las exportaciones.

El Diario Oficial del día Martes 27 de Julio de 1993, publicó, el decreto de la Ley de Comercio Exterior cuyas disposiciones generales son las siguientes:

ARTICULO 1 .- La presente ley tiene por objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la

economía mexicana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.

ARTICULO 2 .- Las disposiciones de esta ley son de orden público y de aplicación en toda la república, sin perjuicio de lo dispuesto por los tratados o convenios internacionales de los que México sea parte, la aplicación e interpretación de estas disposiciones corresponden, para efectos administrativos al ejecutivo federal por conducto de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

ARTICULO 3 .- Para efectos de esta ley, se entenderá por:

1.- SECRETARIA .- La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

2.- COMISION .- La Comisión de Comercio Exterior.

3.- CUOTAS COMPENSATORIAS .- Aquellas que se aplican a las mercancías importadas en condiciones de discriminación de precios o de subvención en su país de origen, conforme a lo dispuesto en la ley.

Cuando esta ley se refiera a plazos en días se entenderán hábiles y cuando se refiera a meses o años se entenderán meses o años calendario.

PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO:

Se consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen causar un daño a la producción nacional. Las personas físicas o morales que importen mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional están obligadas a pagar una cuota compensatoria conforme a lo dispuesto en esta ley.

La determinación de la existencia de discriminación de precios o subvenciones del daño o amenaza de daño, de su relación casual y el establecimiento de cuotas

compensatorias se realizará a través de una investigación conforme al procedimiento administrativo establecido en esta ley y sus disposiciones reglamentarias.

La prueba de daño o amenaza de daño se otorgará siempre y cuando en el país de origen o procedencia de las mercancías de que se trata exista reciprocidad. En caso contrario, la Secretaría podrá imponer las cuotas compensatorias correspondientes sin necesidad de probar daño o amenaza de daño. Art. 29.

La importación en condiciones de discriminación de precios consiste en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal.

El valor normal de las mercancías exportadas a México es el precio comparable de una mercancía idéntica o similar que se destine al mercado interno del país de origen en el curso de operaciones comerciales normales.

SUBVENCIONES:

La subvención es el beneficio que otorga el gobierno extranjero, sus organismos público y mixtos, o sus entidades directa o indirectamente a los productos transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional, salvo que se trate de prácticas internacionales aceptadas.

Este beneficio podrá tomar la forma de estímulos, incentivos, primas, subsidios o ayudas de cualquier clase.

La Secretaría emitirá, mediante acuerdo publicado en el Diario Oficial de la Federación, una lista enunciativa de subvenciones a la exportación.

Tal enumeración tendrá un carácter no limitativo.

Al calcularse el monto de la subvención recibida por la mercancía extranjera exportada a México, se deducirá el total de los impuestos de exportación, derecho u otros gravámenes a que se haya sometido la exportación de la mercancía en el

país de origen, destinados a neutralizar la subvención.

PROCEDIMIENTO EN MATERIA DE PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL.

La solicitud de la parte interesada por la que se inicie una investigación administrativa en materia de prácticas desleales de comercio internacional, además de presentarse por escrito y de cumplir con los requisitos previstos en el artículo 50 de la ley, se presentará con el formulario que expida la Secretaría, el que contendrá lo siguiente:

- I La autoridad administrativa competente ante la cual se promueva.
- II Nombre o razón social y domicilio promovente y en su caso de su representante, acompañando los documentos que lo acrediten.
- III Actividad principal a la que se dedica el promovente.
- IV Volumen y valor de la producción nacional del producto idéntico o similar al de importación.
- V Descripción de la participación del promovente, el volumen y el valor, en la producción nacional.
- VI En su caso, los miembros de la organización a la que pertenezca, indicando el número de ellos y acompañando los elementos que demuestren la participación porcentual que tengan las mercancías que producen en relación con la producción nacional.
- VII Los fundamentos legales en que se sustenten.
- VIII Descripción de la mercancía de cuya importación se trate, acompañando las especificaciones y elementos que demuestren su calidad comparativamente con la producción nacional y los demás datos que la individualicen, el volumen y valor que se importó o pretende importarse con base en la medida correspondiente y su clasificación arancelaria conforme a la tarifa de la ley del Impuesto General de Importación.
- IX Nombre o razón social y domicilio de quienes efectuaron la importación o de

quienes pretenden realizarla, aclarando si dicha importación se realizó o realizará en una o varias operaciones.

X Nombre del país o países de origen o de procedencia de la mercancía según se trate y el nombre o razón social de la persona o personas que hayan realizado o pretendan realizar la exportación en condiciones desleales a México.

XI Manifestación de los hechos y datos, acompañados de las pruebas razonablemente disponibles, en los que se funde su petición.

Estos hechos deberán narrarse sucintamente, con claridad y precisión de los que se infieran la probabilidad fundada de la existencia de la práctica desleal de comercio internacional.

XII Indicación de la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación comparables, o en su caso, de la incidencia de subvención en el precio de exportación.

XIII En el caso de subvenciones, además la información y de los hechos relacionados con esta práctica desleal, la autoridad u órgano gubernamental extranjero involucrado, la forma de pago o transferencia y el monto de la subvención para el producto exportado extranjero de la mercancía.

XIV Los elementos probatorios que permitan apreciar que debido a la introducción al mercado nacional de las mercancías de que se trate, se causa o amenaza causar daño a la producción nacional.

XV En su caso, descripción de peticiones de otras medidas de regularización o restricción comercial relacionadas con la mercancía objeto de la solicitud.

XVI Los demás que se consideren necesarios.

Las solicitudes a que se refiere este artículo deberán consignar además de lo señalado en las fracciones anteriores, la firma autógrafa del interesado o de quien actúe en su nombre o representación.

La solicitud y documentación anexos deberán ser presentados en original y tantas copias como importadores, exportadores y en su caso, gobiernos extranjeros nombren en su solicitud, así como una versión pública de los mismos contenida en los medios magnéticos que indique la Secretaría.

El procedimiento de investigación no será obstáculo para el despacho ante la

aduana correspondiente de las mercancías involucradas en la investigación.

ARTICULO 76.- La investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional versará sobre la existencia de discriminación de precios o subvención y el daño causado o que pueda causarse a la producción nacional. Comprenderá un período que cubra las importaciones de mercancías idénticas o similares a la de la producción nacional que puedan resultar afectadas, que se hubiesen realizado durante un período de por lo menos seis meses anterior al inicio de la investigación.

El período de investigación a que se refiere el párrafo anterior podrá modificarse a juicio de la Secretaría por un lapso que abarque las importaciones realizadas con posterioridad al inicio de la investigación. En este caso, las resoluciones que impongan cuotas compensatorias provisionales o definitivas estarán referidas tanto al período original como al período ampliado.

ARTICULO 77.- No obstante lo dispuesto en el artículo anterior, para la evaluación del daño o amenaza de daño a la producción nacional, la Secretaría podrá requerir al solicitante o cualquier otro productor nacional o persona relacionada con la actividad económica de que se trate, la información o datos que considere pertinentes que correspondan a un período máximo de cinco años anterior a la presentación de la solicitud.

**CAPITULO IV
TRASCENDENCIA JURIDICO ECONOMICA DE LAS PRACTICAS DESLEALES DE
COMERCIO.**

1.-EL COMBATE DE LAS PRACTICAS MONOPOLICAS

El objetivo de la ley es promover la eficiencia económica y proteger el proceso de competencia y libre concurrencia. Para lograr este propósito la Ley se aboca al estudio de la conducta de los agentes económicos, castigando las prácticas monopolísticas adicionalmente, establece una política fundamentalmente preventiva con respeto a concentraciones.

En un mercado monopolizado, la cantidad abastecida de un bien o servicio es menor que la existente en un mercado en el que rigen la competencia y la libre concurrencia y el precio puede ser mayor o permanecer igual pero con productos de calidad inferior. Además como el nivel de producción es menor al observado bajo una situación de competencia, se generan efectos adversos sobre el nivel de empleo. En este aspecto el monopolio es ineficiente y provoca una pérdida de bienestar social.

La ley de combate a las prácticas monopolísticas se enmarca dentro de las acciones realizadas para modernizar la economía nacional y colocarla en el sendero de un crecimiento sano y sostenido. Con ella se refuerzan las políticas de apertura al comercio internacional, de desregulación y de privatización y se crea el marco legal que contribuirá a asegurar el correcto funcionamiento de los mercados al prohibir y sancionar las prácticas.

La Ley creó la Comisión Federal de Competencia que es un órgano administrativo desconcentrado de la SECOFI y que tendrá a su cargo la prevención, investigación y combate a los monopolios prácticas monopolísticas y concentraciones.

Existen dos tipos de prácticas monopolísticas las absolutas y las relativas, la ley distingue entre ambas, las primeras son consideradas anticompetitivas sin

ambigüedad alguna, mientras que las segundas el efecto neto sobre la competencia y el proceso competitivo no siempre es claro, por lo que se evaluarán individualmente.

Las prácticas monopólicas absolutas son las conocidas comúnmente como "prácticas horizontales", son acuerdos entre competidores para fijar precios, calidades, posturas en subastas públicas o cuotas de producción. Estos acuerdos no involucran la integración productiva, por lo que no conllevan ningún tipo de ganancia en eficiencia y su objeto es claro: monopolizar. Por ello, están siempre prohibidas y serán castigadas con mayor severidad, además los actos realizados no producirán efectos jurídicos, lo que significa que el cumplimiento de estos acuerdos no será exigible.

El artículo 9 de la Ley define como prácticas monopólicas absolutas, aquellos contratos, convenios, arreglos o combinaciones entre los agentes económicos competidores entre sí, cuyo objeto o efecto sea cualquiera de los siguientes:

I.- Fijar, elevar, concertar o manipular el precio de venta o compra de bienes o servicios al que son ofrecidos o demandados en los mercados, o intercambiar información con el mismo objeto o efecto.

II.- Establecer la obligación de no producir, procesar o distribuir sino solamente una cantidad restringida o limitada de bienes o la prestación de un número, volumen o frecuencia restringidos o limitados de servicios.

III.- Dividir, distribuir, asignar o imponer porciones o segmentos de un mercado actual o potencial de bienes y servicios, mediante clientela, proveedores, tiempos o espacios determinados o determinables.

IV.- Establecer, concertar o coordinar posturas o la abstención en las licitaciones, concursos, subastas o almonedas públicas.

En todos estos casos, independientemente del tamaño del mercado o de las empresas que lleven a cabo actos monopólicos, se estará violando la ley y habrá

lugar a sanciones administrativas, independientemente de la responsabilidad penal en que se pueda incurrir.

Las prácticas que la ley llama "relativas" son aquellas que pueden tener efectos positivos o negativos, dependiendo de su aplicación, por lo que sería incorrecto fijar una prohibición general a su celebración. Estas prácticas pueden buscar la integración o coordinación productiva o de distribución para incrementar la competitividad de las empresas y así, reducir los precios al consumidor final.

Sin embargo bajo ciertas condiciones, estas prácticas pueden ser nocivas a la competencia, por lo que la ley otorga un tratamiento distinto a las prácticas relativas que a las absolutas, sancionando éstas últimas sólo cuando su efecto negativo sobre la competencia claramente exceda los efectos positivos que pudieran generar. Así, la ley establece criterios de evaluación y condiciones que deberán cumplirse antes de que una práctica relativa pueda ser considerada como monopólica y por lo tanto violatoria de la ley.

La Ley Federal de competencia Económica se divide en siete capítulos, disposiciones generales, de los monopolios y de las prácticas monopólicas, de las concentraciones, de la Comisión Federal de Competencia, del procedimiento, de las sanciones y del recurso de consideración.

La ley aplica a todos los agentes económicos, sean personas físicas o morales y cualesquiera que sean las actividades económicas que realicen.

Las únicas excepciones son las indicadas por el texto constitucional: las funciones que el Estado ejerce de manera exclusiva en las áreas estratégicas definidas por el artículo 28 constitucional y otra que determine el Congreso de la Unión en actos expresamente incluidos en la legislación respectiva, las asociaciones de trabajadores constituidas conforme a la legislación en la materia para proteger sus propios intereses, los privilegios que por tiempo determinado se otorgue a autores y artistas para la producción de sus obras y los que para el uso exclusivo de sus inventos se brindan a los inventores y las asociaciones o sociedades cooperativas que vendan directamente sus productos en el extranjero.

Los proveedores frecuentemente imponen condiciones al precio de reventa de su producto, a la construcción o decoración del local comercial y a los servicios que deberán proveer sus distribuidores al consumidor final. Generalmente estas prácticas se fundamentan en razones legítimas y promotoras de la eficiencia como podrían serlo, desde aquellas restricciones con fines mercadotécnicos, hasta las que buscan mantener una imagen, una calidad o un nivel de servicio determinados.

Sin embargo, un proveedor con poder monopólico puede fijar un precio mínimo de reventa para eliminar competencia entre proveedores y discriminar entre segmentos del mercado. Esto puede ocurrir por ejemplo, cuando los bienes son difícilmente transportables entre regiones o cuando el proveedor añade, a la obligación de revender a cierto precio, la prohibición de revender o subarrendar el bien o servicio. Más aún, un acuerdo entre competidores para fijar precios, que la ley considera una práctica monopólica absoluta, podría ser disfrazado de un acuerdo de precios mínimos de reventa con el fin de evadir o eludir la acusación de incurrir en una práctica monopólica absoluta. Por ello, la ley propone evaluar, no sólo la forma de los acuerdos, sino también su fondo. La fijación de precios y otras condiciones de reventa favorece la eficiencia la mayor parte de las veces, pero también puede ser una forma disfrazada de mantener la disciplina de un acuerdo monopólico e incluso una forma de evadir la ley.

La preocupación de la ley por las concentraciones de empresas se deriva de que con ello se promueva o facilite la comisión de prácticas monopólicas.

La ley obliga a la Comisión a evaluar las funciones de empresas utilizando los conceptos de "mercado relevante" y "poder sustancial en el mercado relevante", mismos que se establecen para evaluar a las prácticas relativas. La Comisión podrá oponerse a una operación solo cuando represente una amenaza sustantiva a la competencia de un mercado.

La ley establece una política preventiva en materia de funciones y adquisiciones. Las grandes operaciones deberán ser notificadas a la autoridad con anterioridad a su celebración, como acontece en Canadá, Estados Unidos, Japón, Australia, Nueva Zelanda y en casi todos los países de la Comunidad Europea. La razón es evitar, antes de su consumación, concentraciones que claramente tienen efectos anticompetitivos, esta notificación previa incrementa la seguridad jurídica a las empresas, pues una vez que la autoridad evalúe y apruebe una fusión, no habrá posibilidad de que la Comisión se oponga a la función o intente revertirla. Sin embargo, esto no significa que la empresa, cuya fusión haya sido notificada y no objetada por la autoridad, quede autorizada para incurrir en prácticas monopólicas.

La transacción de fusión, adquisición o cualquier otra operación que implique el control de una empresa por otra deberán ser notificadas a la Comisión Federal de Competencia. Sin embargo podrán ser notificadas a la Comisión Federal de Competencia si son nocivas a la competencia o a la libre concurrencia.

Esta posibilidad prescribirá un año después de celebrada la operación, de manera que la Comisión Federal de Competencia no podrá impugnar operaciones que se hubiesen efectuado con más de 12 meses de anterioridad. Los agentes económicos que pretendan llevar a cabo una fusión que no requiera notificación pueden proceder a realizarla. En los otros casos deberán notificarse a la Comisión y esta analizará la información disponible y si requiere información adicional podrá solicitarla. A continuación la Comisión emitirá su resolución, que podrá ser positiva, o condicionada. En este último caso, para llevar a cabo la operación los particulares deberán efectuar las modificaciones que la Comisión indique previamente, durante la operación o en los actos sucesivos que se realicen.

Cuando la solución sea afirmativa, se podrá proceder de inmediato a consumir la operación.

Las sanciones pecuniarias que podrán ser aplicadas son las siguientes:

Por entregar información falsa a la Comisión: Multa base por el equivalente a siete mil quinientas veces el salario mínimo general vigente para el Distrito Federal

(aproximadamente 107 mil nuevos pesos).

Por incurrir en prácticas monopólicas absolutas: el equivalente a 375 mil veces el salario mínimo general para el Distrito Federal (aproximadamente 5.3 millones de nuevos pesos)

Por incurrir en prácticas monopólicas relativas: multas equivalentes a 225 mil veces el salario mínimo general vigente para el Distrito Federal (aproximadamente 3.2 millones de nuevos pesos).

Por incurrir en prácticas dañinas a la competencia (aproximadamente 1.4 millones de nuevos pesos).

Por incurrir en alguna concentración prohibida: Multa por el equivalente a 225 mil veces el salario mínimo general vigente para el Distrito Federal. (3.2 millones de nuevos pesos).

Por no notificar una fusión o adquisición cuando esto era obligatorio: multa por el equivalente a 100 mil veces el salario mínimo general vigente para el Distrito Federal (aproximadamente 1.4 millones de nuevos pesos).

En caso de reincidencia, se podrá imponer una multa adicional hasta por el doble de la que haya correspondido a la primera infracción.

Las sanciones pecuniarias son más elevadas que las de otros ordenamientos, pero ello se justifica por las grandes ganancias que pueden ser obtenidas con la realización de una práctica y por el daño que puede causar a la sociedad. Así mismo, el objetivo de las sanciones es actuar como elemento disuasivo de las prácticas monopólicas y concentraciones prohibidas. Adicionalmente, estas son similares o menores que las establecidas de nuestros principales socios comerciales.

Se pueden aplicar adicionalmente las siguientes sanciones:

- Suspensión, corrección o supresión de la práctica o concentración en cuestión.
- Desconcentración parcial o total de lo que se haya concentrado indebidamente.

-En el caso de las prácticas monopólicas relativas o absolutas a las concentraciones prohibidas que se llevaran a cabo sean de particular gravedad, en lugar de las sanciones mencionadas, la comisión podrá imponer una multa hasta por el diez por ciento de las ventas anuales obtenidas por el infractor durante el ejercicio fiscal anterior hasta por el diez por ciento del valor de los activos del infractor, la que resulte mas alta.

2.- EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

El tratado de libre comercio busca eliminar los permisos de importación y gradualmente disminuir los aranceles. A primera vista parece que el objetivo del libre comercio se logra con la firma de ese tipo de tratados, sin embargo conjuntamente a la reducción de permisos y aranceles, se puede levantar una serie de obstáculos al libre comercio bajo las más diversas excusas: requisitos sanitarios, normas de calidad gubernamentales, leyes ecológicas y la mas socorrida "el dumping".

Se le llama dumping a vender en otro país a precios menores de los que se venden en el país de origen de la mercancía, por ejemplo, si en México se vende la tonelada de cemento a 120 dólares y en Estados Unidos a 110, puede ser acusada una empresa mexicana que la venda a Estados Unidos de vender más barato que en su país.

Las leyes antidumping prohíben que un país se beneficie con precios mas baratos, pero en realidad esas leyes buscan proteger el producto interno ineficiente. En el caso de Estados Unidos, las leyes antidumping son tan extensas y complicadas que se han convertido en unas verdaderas barreras proteccionistas. Algo parecido sucede con las acusaciones de subsidios gubernamentales a productos, leyes ecológicas y sanitarias. (24)

(24) LIBRE COMERCIO MEXICO-ESTADOS UNIDOS MITOS Y HECHOS.
LUIS PAZOS.
EDITORIAL DIANA
SEGUNDA EDICION
MEXICO 1993. PAGES 16-26 33-64

En el caso de las leyes antidumping, es paradójico que un país cuyo progreso se basó en las leyes de mercado, acuda a esa figura que es una negación de las leyes de la oferta y la demanda y del sistema de precios.

En el caso de subsidios también se violan las leyes de mercado. pues si un gobierno subsidia productos para venderlos más baratos en otros países, en realidad se está subiendo a los consumidores de los países compradores. Luis Pazos establece en su obra que de poco servirá la firma de un tratado de libre comercio si junto con ese tratado no hay la firme convicción de los

Firme convicción de los gobiernos de realmente llegar a un libre comercio, pues existe el peligro de que aún sin aranceles y permisos de importación, las legislaciones antidumping, las ecológicas y las sanitarias entre otras, levanten nuevas barreras proteccionistas que en la práctica impidan el funcionamiento del libre comercio entre los países con un tratado de libre comercio.

Cuando un país, se encuentra aislado o protegido comercialmente del exterior, los comerciantes y los industriales tienen una mayor libertad para fijar precios y calidad.

Los gobernantes tienen también la libertad de expedir leyes sin que sus consecuencias en la economía se reflejen clara e inmediatamente.

La apertura comercial obliga a los trabajadores, industriales, comerciantes y profesionales a mejorar su actividad económica insuficiente para aportar las divisas necesarias que demandó el crecimiento y la apertura comercial, dado el gran incremento de las importaciones que provocan.

En las condiciones anteriores, la inversión extranjera se convierte en un elemento estratégico para financiar el déficit en cuenta corriente.

Desde 1983 la inversión extranjera ha fluido de manera importante a nuestro país. Las inversiones de norteamericanos han sido las más importantes y se han acumulado fundamentalmente en la industria, aunque el sector servicios ha sido

a tal grado receptor de inversión extranjera que en 1990 se había acumulado en un monto de 5.8 veces superior al observado en 1983.

La inversión extranjera ha sido responsable del establecimiento de plantas maquiladoras en la frontera del norte del país.

Por su propia naturaleza las maquiladoras tienen un efecto relativamente pequeño sobre el crecimiento económico general, por ello que la expansión de las maquiladoras, sobre todo a partir de 1985 no logró evitar la falta de dinamismo de la economía nacional en su conjunto.

De este modo la disyuntiva entre crecimiento económico y equilibrio externo, está explicada por un importante problema estructural que la política de liberalización no ha logrado resolver, es el que se refiere al carácter desintegrado de la industria de México, es decir, el hecho que un importante sector de la industria, el productor de bienes de uso intermedio y de capital, esta insuficientemente desarrollado en el país. Junto a este, el problema del sector agrícola, también de carácter estructural, ejerce presiones importantes sobre el equilibrio externo y contribuye a que la expansión de la economía no pueda darse dentro de patrones más equitativos de distribución de ingreso.

La lógica del modelo económico actual determina que para preservar el crecimiento, la política económica debe orientarse en lo fundamental a proteger y estimular al sector exportador y a promover el ingreso de la inversión extranjera a nuestro país.

Se puede concluir que la firma del TLC con E.U. y Canadá, sobre todo con el primero, sólo viene a formalizar un proceso de integración económica que está en marcha desde hace varias décadas y que se ha profundizado desde 1983. La discusión fundamental está alrededor de los términos concretos en que se firme dicho tratado. Debería evaluarse en que medida tales términos pueden incidir

positivamente en la resolución tanto de los problemas que limitan el crecimiento, como en la de aquellos otros de carácter estructural que podrían impedir la elección de un modelo de desarrollo económico acorde con las capacidades y necesidades de la población.

TRASCENDENCIA SOCIAL:

Desde la década de los cuarenta en México se observa una estrategia de desarrollo basada en un proceso de sustitución de importaciones. Como parte importante de tal estrategia se protegía a la producción doméstica en bienes de consumo, contra la competencia de los bienes del mismo tipo producidos en el exterior, pero al mismo tiempo, se permitió la libre importación de bienes intermedios y de capital necesarios para la producción de los bienes de consumo.

La escasa producción interna de bienes de capital, implicó que la industria de México quedara, desde el principio desintegrada y por lo tanto dependiente de la importación de este tipo de bienes para crecer, con la importación de tales bienes, que son portadores de la tecnología desarrollada en el país de origen, quedó limitado el desarrollo tecnológico propio, adecuado a las condiciones sociales de la población del país y a su dotación interna de factores productivos.

Grandes empresas transnacionales aprovecharon las oportunidades de inversión creadas en México en la producción de bienes de consumo durable para abastecer el mercado interno, desde 1950, este sector de la industria ha sido el eje de la dinámica económica del país.

El componente importado de la producción industrial más dinámica fue por lo tanto alto y el estar orientada al mercado interno, no tuvo posibilidades de financiar sus propias compras al exterior.

La inversión extranjera directa que fluía hacia nuestro país y la exportación de productos no manufacturados generaban las divisas necesarias para permitir el crecimiento industrial.

Con las dificultades observadas en el sector agropecuario del país a partir de 1966, la balanza comercial de este ámbito de la actividad económica, tendía a cambiar el superávit por el déficit, demandando más que ofreciendo divisas para el crecimiento.

A partir de 1970, el crecimiento económico tuvo que descansar en el endeudamiento externo, ante la insuficiente generación de divisas del sector agropecuario y el turismo para financiar el crecimiento industrial.

El gran monto de deuda externa contraída por nuestro país y el fin del periodo de bonanza petrolera en 1981, agravó el desequilibrio de la balanza comercial y condicionó la aparición de muy severos problemas para la economía mexicana a partir de 1982.

En este último año las posibilidades de crecimiento de la economía del país estaban materialmente bloqueadas por las dificultades del frente externo. Como consecuencia de la escasez de divisas el peso se devaluaba frente al dólar, las inversiones productivas declinaban: los capitales se ubicaban en la esfera especulativa, y se dolarizaba la economía. La inflación se acercaba angustiosamente a los tres dígitos en ese año y los altos niveles de la tasa de interés contribuían a limitar aún más las posibilidades de inversión.

El estilo de crecimiento económico, basado en este tipo de industrialización había provocado una fuerte concentración de ingresos y la aparición de los fenómenos descritos la agudizaron. México mostraba todos los signos de un país subdesarrollado, inmerso en una de las crisis más importantes de su historia.

Ante esta situación México inicia una nueva política de comercio exterior, tendiente a la liberalización, buscando combatir la inflación, aumentar la competitividad de la planta productiva y diversificar las exportaciones.

La liberalización comercial que se inicia en 1983 y que se acelera a partir de 1987, consistió fundamentalmente en la reducción de aranceles a la importación de niveles inferiores exigidos por el GATT; al que México pertenece desde 1986 y en la eliminación del sistema de permisos previos a la importación para una gran cantidad de productos protegidos.

La política de liberalización de México aumentó la producción de por sí alta, del comercio exterior mexicano con E.U. además, tal política no se vio correspondida con una mayor liberalización del mercado estadounidense.

E.U. es una de las economías más protegidas del mundo porque a pesar de tener un arancel a sus importaciones relativamente bajo, la dispersión respecto al arancel promedio para una gran cantidad de productos es muy amplia, porque cuenta con barreras no arancelarias, contenidas en su legislación, que impiden el ingreso de productos extranjeros a su mercado.

México se ha visto especialmente afectado por la protección norteamericana en productos tales como: acero, textiles, ropa y productos pesqueros y agropecuarios, a pesar que liberalizó su propio mercado.

Sin embargo, en el período de apertura comercial externa mexicana se da un cambio importante en la estructura de sus exportaciones, las de petróleo que representaban el 74% del valor exportado en 1982, participan solo con el 33% en 1990, cediendo su lugar a las exportaciones de manufacturas que esos mismos años elevan su contribución del 16% al 55%.

Al cambio el patrón exportador de México contribuyó por un lado, a la caída de los precios del petróleo en el mercado internacional y por otro, el gran dinamismo mostrado por las empresas transnacionales ubicadas en el sector industrial de nuestro país, sólo la industria automotriz contribuyó con la cuarta parte del valor de las exportaciones de manufacturas de nuestro país en 1989.

El acuerdo de libre comercio de Canadá - Estados Unidos es un instrumento para la liberalización del comercio y contra el proteccionismo. Tal liberalización debe darse, de acuerdo a los términos del Acuerdo entre ambos países, sobre las bases de las negociaciones comerciales efectuadas por el GATT.

El acuerdo de referencia es el único en su tipo, su enfoque es amplio y comprensivo, incluye a todos los sectores de la economía. Ningún otro acuerdo había incluido a los servicios, ni a la investigación extranjera, ni a las reglas para el tratamiento de subsidios, ni al Dumping, ni a las medidas Arancelarias.

Canadá y E.U., se dieron un plazo de entre 5 y 7 años para desarrollar reglas para el otorgamiento de subsidios y el tratamiento de dumping.

En el mes de abril se publicaron en el diario oficial varias resoluciones de carácter provisional que declaraban de oficio el inicio de la investigación administrativa sobre la importación de juguetes, zapatos, conductores eléctricos, conexiones, roscaduras de hierro entre otros ya que se considera la existencia de prácticas desleales de comercio internacional en su modalidad de dumping en el período particular de Julio a Diciembre principalmente.

La SECOFI repara en las consecuencias y efectos que dichas importaciones han causado, haciendo un estudio del dumping y aplicando cuotas aduanales compensatorias, la mayoría de las prácticas de comercio desleal se originan en la República Popular China ya que este país tiene una economía centralmente planificada, se emplearon los precios de exportación representativos de terceros

o de países con economía de mercado tomando como base precios de venta de EUA.

3.-LA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL:

La SECOFI tendrá que presentar un estudio sobre el daño que ha causado a la industria nacional, haciendo un análisis del comportamiento de las importaciones, capacidad instalada y de producción, participación de las importaciones en la producción y el consumo nacional aparente.

La negociación de un Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos constituye una de las estrategias del Gobierno Mexicano para modernizar el aparato productivo , elevar su competitividad y alcanzar niveles superiores de desarrollo y bienestar. La firma de un Tratado proporcionará un marco al amplio y vigoroso intercambio comercial existente en América del Norte.

Para los productores mexicanos significaría tener acceso a mayores mercados, con reglas claras y transparentes y con mecanismos imparciales que permiten soluciones justas y ágiles a las diferencias que puedan surgir. Para los consumidores mexicanos implicaría poder adquirir un mayor número de productos, diferentes en precio y calidad, que satisfagan sus requerimientos.(25)

Para los tres países constituiría una oportunidad de sumar esfuerzos y enfrentar con éxito la competencia mundial. La magnitud de importancia del tema ha despertado un gran interés de la opinión pública del país.

(25) CELEBRADO EN 1990 Y POSTERIORMENTE, EN EL FORO PERMANENTE DE INFORMACION, OPINION Y DIALOGO SOBRE LAS NEGOCIACIONES DEL TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO, CANADA Y E.U. (TLC).

De ahí que todos los sectores hayan participado activamente en el Foro Nacional de Consulta sobre las relaciones comerciales de México con el mundo.

Para ampliar y profundizar esta tarea de información y diálogo, la secretaria de Comercio y Fomento Industrial publica una síntesis de las monografías realizadas con la cooperación de todos los sectores de la sociedad.

Si el contenido regional (valor de los insumos regionales más el costo directo de procesamiento en la región) del producto es superior a un porcentaje predeterminado del valor, el bien es considerado originario de la región.

El costo directo de procesamientos se define por una lista rubros incluidos en la contabilidad de las empresas. En principio este método es fácilmente entendible ya que sólo requiere de la definición del porcentaje del valor de la producción que debe ser regional.

Este método presenta inconvenientes: opera contra países con salarios relativamente bajos, al ser menor el costo directo de la mano de obra por unidad productiva. Además el cálculo del contenido regional de un producto varía según los cambios en el precio de los insumos y de las materias primas utilizadas en su fabricación, así como por las fluctuaciones en la paridad cambiaria de los países que proveen de insumos. Para las empresas con gran variedad de productos, el cálculo del contenido nacional es problemático y costoso.

Este método también puede ser fácilmente distorsionado con propósitos proteccionistas, pues la clasificación de ciertos rubros contables puede ser más discutible que la clasificación arancelaria.

La experiencia de las reglas de origen del Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos, ha demostrado que algunas definiciones, aparentemente claras,

para calcular el valor agregado pueden resultar polémicas en la práctica.

El cambio de clasificación arancelaria, también conocido como "salto arancelario" obliga a que la exportación de un bien, con preferencia, se realice bajo una fracción arancelaria distinta a las fracciones por las cuales ingresaron los insumos a la región.

La experiencia en el uso de este método en el ALC entre Canada- Estados Unidos ha sido satisfactoria, ya que define de manera precisa, las condiciones que un producto debe cumplir para ser considerado como originario de la región. Otra ventaja de este método es que las empresas no necesitan calcular los costos de sus insumos ni los gastos relacionados con la producción.

La precisión, claridad y sencillez de este sistema hace que sea fácilmente asimilable y uno de los más económicos de administrar por parte del gobierno, basta con que la empresa identifique la clasificación del producto que elabora y de sus insumos importados de fuera de la región para saber si su producto gozará de trato preferencial. Una de las desventajas de este método es que en algunos productos, el cambio en clasificación arancelaria no es suficiente para otorgar claridad de origen. Ello se debe a que, en general, los sistemas de clasificación arancelaria no fueron diseñados para la aplicación de reglas de origen. En estos productos es necesario utilizar otros métodos complementarios para dar transparencia al procedimiento.

El criterio de transformación sustancial es uno de los utilizados por los Estados Unidos para determinar el país de origen de un producto. De acuerdo a esta metodología, una transformación sustancial ocurre cuando un artículo adquiere, dentro de un proceso productivo, un nombre, características de uso diferentes a aquellos materiales utilizados para su elaboración.

Sin embargo, la gran discrecionalidad en el uso de este criterio genera en el

exportador incertidumbre, permite a un país tomar decisiones arbitrarias sobre la determinación del origen de un producto y lo hace vulnerable a presiones en su instrumentación. En la práctica ha mostrado ser altamente impreciso e inconsistente.

La determinación de procesos productivos específicos es un método que consiste en definir los procesos de fabricación que determinan el origen de los bienes y que deben dar lugar a una modificación significativa de los materiales importados de fuera de la región.

En la práctica, este criterio se aplica describiendo, producto por producto, los procesos productivos que certifican su origen. Este criterio es sencillo y entendible por las empresas, siempre y cuando se aplique formulando una lista donde se precien claramente cada una de las etapas de la elaboración. Sin embargo, es un método administrativamente costoso, ya que requiere elaborar listas extensas de todos los productos comercializados por un país. Si por el contrario, las listas no son extensas, se corre el peligro de excluir procesos productivos importantes.

Además, las reglas deben actualizarse continuamente, conforme ocurren nuevos desarrollos tecnológicos. Revisar estos cambios y aplicarlos a las listas elaboradas es costoso, lento y complicado. Este método para determinar las reglas de origen está expuesto a elementos subjetivos y a inconsistencias que generan incertidumbre.

Con base en estas experiencias, es fundamental, en la negociación del TLC establecer mecanismos ágiles y expeditos de solución de controversias que permitan soluciones justas a las diferencias que surjan. El TLC pretende dotar de seguridad jurídica a los aspectos negociados. Es decir, se trata de establecer medios idóneos para garantizar que los tres países cumplen los laudos y decisiones emitidas a través de los mecanismos de solución de controversias que se adopten. Así mismo, se debe asegurar la independencia e imparcialidad de los árbitros o papelistas y la organización de los procedimientos para sancionar violaciones a estos principios.

El diseño de los mecanismos, será necesario explorar toda la gama de opciones que ofrecen las técnicas de solución de conflictos. Tales mecanismos varían según la naturaleza del conflicto que se pretenda resolver por lo que se deberán tomar en cuenta los siguientes criterios:

-El número de partes involucradas.

-La naturaleza de las partes en conflicto: si concierne a los gobiernos, si es entre un gobierno y particulares o si el conflicto es entre particulares.

La materia de la disputa.

Los procedimientos de solución que se establezcan también deberán incluir estancias que propicien las soluciones a través de mecanismos conciliatorios o de consulta, ya sea en forma directa entre las partes o mediante la intervención de un tercero neutral.

En las negociaciones del TLC, México ha insistido en el reconocimiento de los distintos grados de desarrollo entre su economía y las de Canadá y Estados Unidos. La consolidación de las ventajas arancelarias que México recibe por parte de estos países al amparo de los sistemas generalizados de preferencias y la eliminación de restricciones correspondientes, constituyen una de las formas prácticas de reconocer la asimetría existente en el grado de desarrollo entre los tres países. En este sentido destaca que México recibe de los Estados Unidos y Canadá un tratamiento preferencial, precisamente en reconocimiento de su menor nivel de desarrollo. Así se permite la entrada libre de 4,300 productos, porcentaje importante para el total de las fracciones estadounidenses.

El objetivo del grupo de aranceles es negociar plazos de desgravación que brinden oportunidad a los sectores de las tres economías de adecuarse al entorno de largo plazo. Para tal efecto, en México se ha llevado a cabo un intenso proceso de consultas con más de 140 sectores productivos que integran la Coordinación de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior así como el Congreso Agrario permanente y la Confederación Nacional Campesina, la

Confederación nacional de la pequeña propiedad y otras organizaciones representativas de los sectores privados y sociales.

Con ellos se elaboró una lista de negociación por sectores, distinguiendo entre aquellos productos en los que la planta productiva mexicana está preparada para competir de inmediato y aquellos más sensibles que requieren de un periodo mayor de transición, con objeto de realizar ajustes necesarios para que eleven sus niveles de competitividad.

En el contexto anterior, México pugna para que se consoliden los sistemas de extensiones y preferencias de Canadá y Estados y se haga énfasis que la desgravación arancelaria resultante del Tratado de Libre Comercio, se aplicará sólo a los productos que, de acuerdo a las reglas de origen que se negocien en el marco del Tratado, se consideren procedentes de los países signatarios. Los aranceles mexicanos y otros impuestos de importación en vigor para los productos que provengan de terceros países.

4.-PUNTO DE VISTA EN EL PLANO INTERNACIONAL

Aproximadamente el 83 por ciento de las investigaciones sobre derechos compensatorios que se analizaron, están referidas a industrias de los Estados Unidos, que estaban perdiendo su posición competitiva o tradicionalmente eran industrias ineficientes. Las causas aparentes de esta falta de capacidad competitiva diferían un poco en los casos de investigaciones contra países industrializados, en comparación con los que afectaban a países en desarrollo.

En los casos contra países industrializados, la mayor parte de las industrias que se juzgaron como no competitivas permanecían normalmente a los sectores vigorosos de la economía que estaban experimentando algún deterioro en su posición de mercado frente a las importaciones. Esto se atribuyó generalmente a la recesión de los Estados Unidos, que redujo las utilidades y a la revaluación del dólar que hizo más difícil que las compañías de ese país pudieran competir

con las importaciones. Por otra parte, en los casos contra países en desarrollo, por lo menos la mitad de las industrias que se juzgaron como no competitivas comprendían sectores que habían sido durante algún tiempo ineficientes y había dependido de aranceles elevados y barreras no arancelarias para mantener su participación en el mercado.

Se puede esperar que si la economía de los Estados Unidos continúa su operación y el dólar experimenta alguna depreciación, se reducirá la considerable presión de investigaciones de derechos compensatorios sobre las importaciones de países industrializados.

Aunque el mismo razonamiento sería válido hasta cierto punto, esto es, la extensión a las demás partes contratantes de cualquier ventaja otorgada por un país miembro y las listas de concesiones que se han otorgado los países miembros entre sí. La parte II establece reglas de conducta para el comercio internacional que concierne, principalmente, a las prácticas políticas no arancelarias.

La parte III contiene, las cláusulas operativas necesarias para la aplicación de este instrumento y la parte IV se refiere a las medidas en favor de los países en desarrollo.

Las actuales disposiciones del Acuerdo General se basan en los siguientes principios:

- 1.- Los países miembros deben concederse entre sí un trato por lo menos favorable como el que otorguen a cualquier otro país (principio de nación más favorecida), a reserva del derecho, siempre y cuando se cumplan determinadas condiciones, de constituir zonas de libre comercio o uniones aduaneras.

2.- La protección de las industrias nacionales deben efectuarse exclusivamente por medio de los aranceles de aduanas, con exclusión de cualesquiera otras medidas concernientes al comercio (tales como las restricciones cuantitativas), y se debe reducir progresivamente al nivel general de la protección aduanera por medio de negociaciones arancelarias sucesivas.

3.- Las partes contratantes deben recurrir al procedimiento de consulta, directamente con las demás partes contratantes o con las partes colectivamente, en caso de que surjan diferencias y para evitar que se perjudiquen mutuamente sus intereses comerciales.

4.- Las partes contratantes deben adoptar colectivamente las medidas que sean necesarias para conseguir los objetivos del Acuerdo, las cuales pueden comprender el establecimiento y ejecución de programas tales como el programa de Desarrollo del Comercio Industrial, al que se hace referencia mas adelante.

Se reconoce en el Acuerdo que, para aplicar el segundo de estos principios en el caso de los países poco desarrollados, se ha de tener en cuenta los problemas especiales que plantean las necesidades del desarrollo económico de dichos países y particularmente reconoce que:

a) Los países poco desarrollados necesitan contar con un mayor grado de flexibilidad en su estructura arancelaria que otros para favorecer su desarrollo económico y aumentar sus ingresos.

b) La utilización de los derechos de aduanas con este fin puede no ser siempre factible y por lo tanto, los países poco desarrollados pueden verse obligados a aplicar otras medidas, tales como las restricciones cuantitativas, para ayudar a sus industrias en vías de expansión.

c) En vías del elevado nivel de la demanda de importaciones es probable que engendren los programas de desarrollo, los países poco desarrollados quizá tengan que recurrir más que los demás a las restricciones cuantitativas (que, en determinadas circunstancias, pueden ser discriminatorias) para proteger su balanza de pagos.

Para los países en desarrollo no será tan importante, las industrias tradicionalmente no competitivas de los Estados Unidos continuarán la legislación de derechos compensatorios como método de presión para lograr una mayor protección a menos que la ley se modifique.

Las industrias no competitivas de los Estados Unidos utilizaron también legislación antidumping especialmente contra los países en desarrollo.

En general, la preponderancia de las industrias no competitivas en los Estados Unidos en los casos de derechos compensatorios y antidumping fue esperadamente elevado. Ello puede atribuirse a la convergencia coincidente de la recesión de los Estados Unidos, la apreciación del dólar, y la aprobación de nuevas reglamentaciones sobre derechos compensatorios que aumentaron en forma importante, la facilidad con que las industrias de los Estados Unidos pueden iniciar dichas acciones.

LA SECOFI

En México la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial es la responsable de establecer las normas que rigen el comercio internacional.

Las normas son aquellas especificaciones tecnológicas que establecen criterios con los que deben cumplir los productos, servicios y procesos de producción.

Las normas son diseñadas con fines diversos, tales como la protección al consumidor, la salud pública, el medio ambiente, la seguridad pública y la promoción del comercio, entre otros.

El uso indebido de las normas puede generar barreras al flujo de bienes y servicios que implican discriminación entre productores y países. La exageración en los requisitos impuestos para el cumplimiento de las normas, así como los procesos de validación para el cumplimiento, verificación y vigilancia de las mismas, contribuyan a manifestaciones de este uso indebido.

Además de la elaboración de normas, los sistemas de normalización incluyen aspectos relacionados con la certificación y acreditamiento de laboratorios de pruebas, corresponde a estos laboratorios determinar si los productos o servicios cumplen con las estipulaciones establecidas en las normas y son los encargados de sancionar la calidad y seguridad de los bienes y servicios que se comercian, tanto a nivel nacional como internacional, así como de los procesos con que son producidos.

Por lo tanto, la autoridad encargada de la normalización de un país establece criterios para la autorización, reglamentación, y acreditación de estos laboratorios, de su personal y de las actividades que llevan a cabo.

Las particularidades del sistema de normalización de cada país se explican en función de su geografía, clima, composición del ecosistema, infraestructura y nivel de desarrollo, así como de otras consideraciones de tipo económico, político, cultural, histórico y social que han condicionado su evolución.

NORMAS OFICIALES MEXICANAS:

Estas normas son expedidas por la SECOFI, con base en los proyectos presentados por alguno de los 44 comités consultivos de normalización. En caso de que el interés público lo requiere, SECOFI puede expedir una Nom sin que

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

exista un proyecto previo.

Existen actualmente cerca de cinco mil NOMS que incluyen las de cumplimiento obligatorio y las de carácter voluntario. Las NOMs de cumplimiento obligatorio son todas aquellas que se publican en el Diario Oficial de la Federación, con la declaratoria expresa de su obligatoriedad y de su fundamento legal.

Estas NOMs regulan los instrumentos para medir, patrones de medida y sus métodos de calibración y medición, métodos de prueba para fines de comprobación oficial.

Términos, expresiones, abreviaturas, símbolos, diagramas o dibujos que deberán emplearse en el lenguaje oficial, industrial y comercial, tallas de prendas de vestir y calzado, productos de servicio en los que se requiera el cumplimiento obligatorio de normas oficiales de conformidad con otras disposiciones legales; productos utilizados como materia prima o partes para la fabricación o ensamble de productos finales sujetos al cumplimiento de norma obligatoria, procesos, productos y servicios de los que dependa la seguridad o la salud de las personas o que, formando parte de aparatos, maquinaria, vehículos o instalaciones, que deban de reunir determinadas especificaciones para garantizar la seguridad, equipo para el uso y manejo de gases utilizados como energéticos, en medicina o en usos industriales, así como los recipientes para almacenarlos, tuberías para conducirlos y sus conexiones, los instrumentos para regular su presión, los accesorios de control y los artefactos para aprovecharlos, materiales, dispositivos, maquinaria y aparatos destinados a la generación, conducción transformación, abastecimiento y utilización de energía eléctrica producto y procesos que por su contenido, uso operación, puedan causar contaminación en términos de las disposiciones legales aplicables.

Según la SECOFI por experiencia adquirida tanto en foros multilaterales como bilaterales ha señalado la necesidad de entablar negociaciones particulares sobre normas y procesos de validación y de la inclusión de capítulos especiales en

varios documentos internacionales.

Algunos de los ejemplos más sobresalientes de negociación se han realizado en el marco del GATT, de la comunidad económica europea y en el acuerdo de libre comercio firmado entre los Estados Unidos y Canadá en 1988.

A nivel internacional multilateral y con base en el acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio del GATT, conocido por sus siglas como el TBTM; una norma se define como aquella especificación técnica aprobada por una institución u organización reconocida que establece, por un uso repetido, reglas, lineamientos, o características para productos, procesos y métodos de producción, la definición de TBTM se aplica a productos quedando excluidos los servicios.

El TBTM es el documento internacional que incluye los aspectos más importantes en materia de normalización a pesar de que su contenido se encuentra aún en proceso de negociación y de que no se ha aprobado una versión definitiva, se utiliza como texto de referencia en numerosas negociaciones internacionales.

Las entidades responsables de elaborar, adoptar y aplicar las normas pueden ser federales, locales e incluso privadas. Esta diversidad es fuente de problemas para su cumplimiento.

La negociación de normas en el seno de la comunidad económica europea ha sido particularmente difícil, en una primera etapa se pretendió homologar las normas de los países miembros, lo que condujo a un largo proceso, por demás detallado y laborioso, ante la falta de avances se optó por la creación de normas para toda la comunidad económica europea con el objetivo de eliminar barreras innecesarias o artificiales al comercio.

Como resultado de las negociaciones en materia de normalización dentro de la

comunidad europea se creó el comité europeo de normalización, que se ha abocado al establecimiento de requisitos y criterios para la elaboración de normas de toda índole en la comunidad.

Una vez que el comité europeo de normalización ha establecido algún criterio para la elaboración de normas, los países miembros del mercado común, no pueden contraponer otros criterios.

La negociación del capítulo de normas del tratado de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos, firmado en 1988, reflejó el compromiso de ambos países para que estas no se convirtieran en barreras disfrazadas al comercio lo cual se especifica en el artículo 603 además se reafirmaron los compromisos adquiridos por ambas naciones con el GATT.

La importancia de las normas dentro del comercio internacional ha ido en constante aumento en los últimos años, como lo demuestra la atención de que han sido objeto por parte del GATT, de la comunidad europea y de otros organismos regionales, en tanto que los flujos de bienes y servicios han crecido durante las últimas tres décadas a volúmenes nunca vistos anteriormente, aunque no todos los países han sido capaces de sostener niveles adecuados de eficiencia y competitividad internacional, por lo que algunos han recurrido a utilizar ciertas normas como medida de protección para sus industrias.

Estas normas se han tenido que utilizar de manera que no interrumpan la expansión comercial de nuestros días y ha sido necesario crear otras que respondan a las condiciones del mercado mundial contemporáneo, al desarrollo de las tecnologías, a la incorporación de nuevos productos y servicios al comercio internacional y a la sofisticación de las prácticas comerciales.

Han surgido sistemas de normas internacionales que buscan minimizar las diferencias en materia de normalización entre las diferentes naciones y unificar

critérios para evitar el proteccionismo como la INTERNATIONAL STANDARD ORGANIZATION, organismo privado de normalización y el comité europeo de normalización.

No todos los países están de acuerdo en el uso de normas internacionales. Hay diferencias de opinión sobre todos en ciertas áreas como son la sanitaria y la fitosanitaria. Así como en las relativas a la protección del ambiente.

El cuidado de la flora, fauna y del medio ambiente es otra de las áreas que conforme han ido ganando la atención de los gobiernos y de ciertos grupos privados ha generado diversas opiniones sobre la aplicación de normas internacionales.

Sin embargo se ha observado que con frecuencia se interponen normas que obstaculizan el comercio internacioanl con el argumento de proteger el medio ambiente.

En los últimos 25 años, el GATT ha funcionado también como el principal órgano internacional relacionado con el mejoramiento general de las relaciones de comercio.

GATT es primeramente, un código de estándares y un foro en donde los gobiernos miembros pueden discutir y resolver sus problemas comerciales y negociar juntos, con el objeto de ampliar todas las oportunidades comerciales que se presenten en el mundo.

Los países también negocian y colaboran para la reducción de cualquier obstáculo que impida el comercio, tomando en cuenta el objetivo general del GATT, que es constante y fundamental flexibilidad al comercio internacional.

El hecho de que el volumen total de comercio internacional se haya incrementado continuamente hasta el punto de ser cinco veces mayor en el cuarto de siglo en el cual el GATT ha existido, constituye una prueba de éxito de la organización en la doble función expuesta anteriormente.

El GATT fue creado en la ciudad de Ginebra, Suiza, el 30 de octubre de 1947, y tuvo como objetivo inicial propiciar la gradual liberalización del comercio mundial, a fin de atenuar la guerra comercial de esos años, este conflicto redujo drásticamente los volúmenes de comercio, a partir de la crisis de 1929, por medio de las agresivas políticas de comercio exterior (acentuadas en los años 30) que se mantuvieron hasta la II Guerra Mundial.

Entró en vigencia el acuerdo inicial del GATT en 1945, con 23 países miembros, los más representativos del capitalismo desarrollado de la época. Este organismo se propone incrementar el comercio mundial en conjunto, así como producir efectos esperados por los teóricos del libre comercio en la medida en que se eliminaran las barreras de intercambio.

OTROS ASPECTOS DEL GATT SON LOS SIGUIENTES:

-Regulan técnicamente los instrumentos de política comercial contemporánea, mediante el desarrollo de un derecho jurisprudencial aplicable al comercio exterior y observable por la mayoría de las legislaciones internas (nomenclaturas, derechos, valoración aduanera internacional, regulación del dumping etc).

-Es el único instrumento jurídico de regularización para el comercio internacional, en el cual se intercambia el 80% de los productos que se comercian en el planeta. Además de las partes contratantes existe también un consejo de representantes que, cuando las partes contratantes no están en periodos de sesiones, tiene la autorización para tratar cualquier asunto que esté en proceso, o que sea urgente.

El consejo de dicha organización se reúne aproximadamente 9 veces al año.

Existen varios comités, como el de negociaciones Comerciales y con éstos, determinados comités permanentes que dirigen el total de labores del GATT en términos de productos industriales, cuestiones agrícolas y varios factores involucrados en el comercio y desarrollo. Así mismo, aquellos que examinan situaciones referentes a países que aplican restricciones al comercio con la idea de proteger su balanza de pagos.

Otros comités estudian las restricciones o importaciones, mientras que grupos de estudios permanentes examinan problemas específicos del algodón textil, prácticas "antidumping", políticas proteccionistas dentro del comercio internacional y con aspectos generales referentes a la administración y finanzas dentro del GATT:

Así mismo, existen grupos de trabajo conocidos como Comités Especiales, que se encargan de problemas específicos como son los requisitos de entrada, el examen continuo de los acuerdos existentes y otros.

El secretario tiene su residencia en Ginebra y una fuerza laboral de 200 personas. El acuerdo general sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), se fundó por 23 países en octubre de 1947 y actualmente sus miembros 91 países, tanto capitalistas como socialistas, países industrializados y países en desarrollo.

Los estándares establecidos por el acuerdo general gobiernan el comercio de los países miembros y las relaciones comerciales entre cada uno de ellos.

Las condiciones y objetivos del GATT son especialmente atractivos para las hoy llamadas "naciones en vías de desarrollo" y las posibilidades de actividades

comerciales entre otros países es especialmente eficaz bajo las condiciones de este.

EL GATT PERSIGUE LOS OBJETIVOS SIGUIENTES:

- 1.- Las relaciones y economía deben tender al logro de niveles de vida más altos.
- 2.- La consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, ingreso real cada vez mayor y demanda efectiva.
- 3.- La utilización completa de los recursos mundiales.
- 4.- El acrecentamiento de la población y de los intercambios de los productos.

La función básica del GATT se establece alrededor del periodo de sesiones de las partes contratantes, las cuales se realizan anualmente, las decisiones generalmente son tomadas por consenso y no por voto.

Los países que suscribieron el Acuerdo General desde su origen norman su actuación conforme a los términos y condiciones que fijan dichos países y las partes contratantes en un documento que se denomina protocolo, específico para cada caso.

De estas condiciones se derivan derechos y obligaciones para el país adherente. El informe del Grupo de Trabajo contempla los puntos de vista de las partes contratantes y del país solicitante que han sido planteados durante la negociación.

De conformidad con el procedimiento establecido se requiere que los países miembros decidan formalmente sobre la adhesión del país solicitante, en las condiciones del protocolo negociado. Para ello, el Grupo de Trabajo somete a

consideración del Consejo del Gatt un proyecto de decisión al respecto, quedando por su parte el país involucrado en la negociación de decidir si acepta o no adherirse en las condiciones contenidas en el protocolo.

Los derechos y obligaciones de los miembros del GATT pueden resumirse en los términos siguientes:

- a) Supresión de toda discriminación.
- b) Estabilidad en las concesiones arancelarias.
- c) Eliminación de restricciones cuantitativas.
- d) Supresión de las demás formas de protección.
- e) Solución de controversias.

De conformidad con su artículo primero, el Acuerdo General impone a todas las partes contratantes la obligación de concederse mutuamente y de manera incondicional del trato de nación más favorecida, sin embargo, el GATT prevé ciertas excepciones a este principio, cuando se formen uniones aduaneras, como la Comunidad Económica Europea (CEE), zonas de libre comercio, como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); o cuando se trata de ventajas concedidas entre los países vecinos, a fin de facilitar el comercio fronterizo.

ACUERDO POR EL QUE SE ESTABLECE LA ORGANIZACION MUNDIAL DEL COMERCIO.

El acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio (OMC) prevé un marco institucional común que abarcará el Acuerdo General, modificado en la Ronda Uruguay, todos los acuerdos e instrumentos concluidos bajo sus auspicios y los resultados integrales de la Ronda. Su estructura tendrá como elemento principal una conferencia ministerial que se reunirá por lo menos una vez cada dos años. Se establecerá un Consejo General encargado de supervisar en forma regular el funcionamiento del Acuerdo y la aplicación de las decisiones

ministeriales. Este Consejo General actuará además como órgano de solución de diferencias y como órgano de examen de las políticas comerciales, para tratar todas las cuestiones comerciales abarcadas por la OMC, y establecerá también órganos subsidiarios tales como un Consejo de Mercancías, un Consejo de Servicios y un Consejo. El marco de la OMC servirá de vehículo para garantizar que los resultados de la Ronda Uruguay se traten como "todo único" y, por consiguiente, el hecho de ser miembro de la OMC entrañará la aceptación de todos los resultados de la Ronda, sin excepción alguna.

La OMC administrará también los acuerdos plurilaterales no abarcados por la Ronda Uruguay (comercio de aeronaves civiles, compras del sector público, productos lácteos y carne de bovino).

ACUERDO RELATIVO A LA APLICACION DEL ARTICULO VI :

El artículo VI del Acuerdo General otorga a las partes contratantes el derecho a aplicar medidas antidumping (28), es decir, medidas en contra de las importaciones de un producto cuyo precio de exportación es inferior a su "valor normal" (generalmente, el precio del producto en el mercado interno del país exportado), cuando las importaciones objeto de dumping causen daño a una producción nacional del territorio de la parte contratante importadora. En un acuerdo Antidumping concertado al final de la Ronda de Tokio se estipulan actualmente normas más detalladas que rigen la aplicación de dichas medidas. Las negociaciones de la Ronda Uruguay han dado lugar a una revisión de este Acuerdo Antidumping concertado al final de la Ronda de Tokio se estipulan actualmente normas más detalladas que rigen la aplicación de dichas medidas. Las negociaciones de la Ronda Uruguay han dado lugar a una revisión de este Acuerdo que trata numerosos aspectos en los que el Acuerdo actual es impreciso y poco detallado.

(28) PUBLICACION DE LA DIVISION DE INFORMACION Y RELACIONES CON LA PRENSA DEL GATT. WILLIAM RAPPARD 154, RUE DE LAUSANNE CH 1211 GINEBRA SUIZA, FECHA DE PUBLICACION 5 DE ABRIL DE 1994. PAGS. 1-7.

En concreto, el Acuerdo revisado prevé normas más claras y pormenorizadas en lo que se refiere al método para determinar que un producto es objeto de dumping, a los criterios que han de tomarse en consideración para emitir una determinación de que las importaciones objeto de dumping causan daño a una producción nacional, a los procedimientos que han de seguirse para iniciar y realizar las investigaciones, y a la aplicación y duración de las medidas antidumping.

Además el nuevo Acuerdo aclara la función que corresponde a los grupos especiales de solución de diferencias en los litigios sobre medidas antidumping adoptadas por las autoridades nacionales.

Acerca de los métodos para determinar que un producto se exporta a un precio de dumping, el nuevo Acuerdo añade disposiciones relativamente concretas sobre aspectos tales como los criterios de asignación de los costos cuando el precio de exportación se compara con un valor normal "reconstruido", y normas para que pueda hacerse una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal del producto de manera que no se creen ni se exageren de manera arbitraria los márgenes de dumping.

El Acuerdo hace más estricta la obligación de que el país importador establezca una relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el daño causado a la producción nacional. Del examen de los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre la producción nacional de que se trate debe formar parte una evaluación de todos los factores económicos pertinentes que influyen en el estado de esa producción. El acuerdo reitera la actual interpretación de la expresión "producción nacional". Con algunas excepciones, la expresión "producción nacional" se refiere al conjunto de los productores nacionales de los productos similares o aquéllos de entre ellos cuya producción conjunta constituya una parte principal de la producción nacional total de dichos productos.

Se establecen procedimientos bien definidos para iniciar los casos antidumping y realizar las consiguientes investigaciones. Se establecen también los requisitos para garantizar que se dé a todas las partes interesadas oportunidad para

presentar pruebas y se hacen más rigurosas las disposiciones relativas a la aplicación de medidas provisionales, al recurso a compromisos relativos a los precios en los casos de antidumping, y a la duración de las medidas antidumping. Así una importante mejora del Acuerdo actual es la adición de una nueva disposición en virtud de la cual las medidas antidumping expirarán después de transcurridos cinco años desde la fecha de su imposición, a menos que se decida que, si las medidas se derogan, es probable que el dumping o el daño continúen o reaparezcan.

Una disposición nueva exige que se ponga fin inmediatamente a una investigación antidumping en los casos en que las autoridades establezcan que el margen de dumping en los casos en que las autoridades establezcan que el margen de dumping es de minimis, o que el volumen de las importaciones objeto de dumping es insignificante (generalmente, cuando el volumen de esas importaciones objeto de dumping es insignificante (generalmente, cuando menos del 3 por ciento de las importaciones del producto de que se trate realizadas por el país importador).

El Acuerdo exige que todas las medidas antidumping preliminares o definitivas se notifiquen de manera pronta y pormenorizada a un Comité de Prácticas Antidumping. El Acuerdo brindará a las partes la oportunidad de consultar sobre cualquier cuestión relativa al funcionamiento del mismo o a la consecución de sus objetivos, y de pedir que se establezcan grupos especiales para examinar las diferencias.

La decisión relativa a la Valoración en Aduana dará a las administraciones de aduanas la posibilidad de pedir más información a los importadores cuando tengan razones para dudar de la exactitud del valor declarado de las mercancías importadas. Si, a pesar de la información adicional que pueda recibir, la administración de aduanas sigue teniendo dudas razonables, podrá considerarse el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse sobre la base del valor declarado, en cuyo caso habría que establecer dicho valor teniendo en cuenta las disposiciones del Acuerdo pertinente para los países en desarrollo y relativas a los valores mínimos y a las importaciones por agentes exclusivos, distribuidores exclusivos y concesionarios exclusivos.

ACUERDO SOBRE INSPECCION PREVIA A LA EXPEDICION:

La inspección previa a la expedición es la práctica de emplear a empresas privadas especializadas para verificar los pormenores -esencialmente precio, cantidad y calidad- de la expedición de mercancías pedidas al extranjero, utilizada por los gobiernos de países en desarrollo, su finalidad es salvaguardar los intereses financieros nacionales (por ejemplo, prevenir fugas de capitales y fraudes comerciales, así como la evasión de derechos de aduana) y contrarrestar las insuficiencias de las infraestructuras administrativas.

En el Acuerdo se reconoce que los principios y obligaciones dimanantes del GATT son aplicables a las actividades de los organismos de inspección previa a la expedición encargados de esa función por los gobiernos. Entre las obligaciones impuestas a los gobiernos usuarios de sus servicios figuran la no discriminación, la transparencia, la protección de la información comercial confidencial, la utilización de directrices específicas para realizar la verificación de los precios, y la obligación de evitar demoras irrazonables y conflictos de intereses por parte de los organismos de inspección previa a la expedición.

Las obligaciones de las partes contratantes exportadoras con respecto a los usuarios de los servicios de las empresas de inspección previa a la expedición comprenden la no discriminación en la aplicación de las leyes y reglamentos internos, la pronta publicación de tales leyes y reglamentos y la prestación de asistencia técnica cuando se solicite.

El Acuerdo establece un procedimiento de examen independiente administrado conjuntamente por una organización que represente a los organismos de inspección previa a la expedición y otra que represente a los exportadores para resolver posibles diferencias entre un exportador y un organismo de inspección previa a la expedición.

ACUERDO DE SUBVENCIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS

El Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias se basa en el Acuerdo relativo a la interpretación y aplicación de los artículos VI, XVI, Y XXIII, que se negoció en la Ronda de Tokio.

Contrariamente a sus predecesores, el acuerdo contiene una definición convenida de lo que es una subvención e introduce el concepto de subvención "específica": en la mayor parte de los casos, una subvención obtenible únicamente por una empresa o rama de producción o un grupo de empresas o ramas de producción dentro de la jurisdicción de la autoridad que otorga la subvención .

Únicamente las subvenciones específicas quedarán sujetas a las disciplinas previstas en el acuerdo.

En el acuerdo se establecen tres categorías de subvenciones "prohibidas", a saber: las subvenciones supeditadas de jure o de facto a los resultados de exportación, como condición única o entre otras varias condiciones, y las subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales, con preferencia a los importados, también como condición única o entre otras varias condiciones. Las subvenciones prohibidas son objeto de nuevos procedimientos de solución de diferencias. Entre sus características principales figura un calendario acelerado para que el órgano de solución de diferencias examine el caso, y se concluye que la subvención es realmente de las prohibidas, deberá ser especificado, inmediatamente retirada. Si esto no se cumple dentro del plazo el signatario reclamante está autorizado a adoptar contramedidas.

La segunda categoría es la de las subvenciones "recurribles". En el acuerdo se establece que ningún miembro deberá causar, mediante el empleo de subvenciones, efectos perjudiciales para los intereses de otros signatarios, como, por ejemplo, daño a su producción nacional, anulación o menoscabo de las ventajas resultantes para ellos, directa o indirectamente, del Acuerdo General (en particular las ventajas de las concesiones arancelarias consolidadas) o perjuicio grave a los intereses de otro miembro, se presumirá que hay "perjuicio grave", entre otros casos de subvención, cuando el total de la subvención ad valorem aplicada a un producto supera el 5 por ciento. En este caso, el miembro que otorga la subvención deberá probar que la subvención en cuestión no causa perjuicio grave al miembro reclamante, los miembros afectados por subvenciones recurribles podrán someter la cuestión al órgano de solución de diferencias.

En los casos en que se determine que se han producido tales efectos perjudiciales, el miembro que mantenga la subvención deberá retirarla o eliminar los efectos perjudiciales.

En espera de la negociación de normas especiales en el sector de las aeronaves civiles, los productos de aeronáutica civil no quedan sujetos, en el Acuerdo sobre Subvenciones, a la presunción que una subvención ad valorem superior al 5 por ciento causa perjuicio grave a los intereses de otros Miembros.

Además en este Acuerdo se estipula que, cuando los reembolsos de una financiación para el sector de las aeronaves civiles están condicionados al nivel de las ventas de un producto y éstas son inferiores a las previstas, ello no da lugar de por sí a esa presunción de existencia de perjuicio grave.

La tercera categoría es la de las subvenciones no recurribles, que bien pueden ser subvenciones no específicas, o subvenciones específicas que supongan asistencia para actividades de investigación industrial, o de desarrollo precompetitivo, la asistencia a regiones desfavorecidas o cierto tipo de asistencia para adaptar las instalaciones existentes a nuevos requisitos ambientales impuestos por la legislación y/o los reglamentos. Cuando otro miembro estime que una subvención no recurrible por otros motivos tiene efectos perjudiciales graves en una rama de producción de su país, podrá pedir que se determine la existencia del daño y se formule una recomendación.

Parte del acuerdo se refiere a la aplicación de medidas compensatorias a los productos importados subvencionados, se establecen disciplinas sobre la iniciación de los procedimientos en materia de derechos compensatorios y sobre las investigaciones de las autoridades competentes, así como normas sobre pruebas, para lograr que todas las partes interesadas puedan presentar información y exponer sus argumentos. Se establecen asimismo ciertas disciplinas sobre el cálculo de la cuantía de una subvención y se sientan las bases para la determinación de la existencia de daño a la producción nacional.

En el acuerdo se exige que se tengan en cuenta todos los factores económicos pertinentes al evaluar el estado de esa producción y que se establezca una relación causal entre las importaciones subvencionadas y el supuesto daño. Se pondrá fin inmediatamente a las investigaciones en materia de derechos compensatorios cuando la cuantía de la subvención sea mínima (cuando la subvención sea menor al 1 por ciento ad valorem) o el volumen real o potencial de las importaciones subvencionadas o el daño sean insignificantes. Salvo las circunstancias excepcionales, las investigaciones deberán haber concluido al año de su iniciación y el plazo no superará en ningún caso los 18 meses. Todo derecho compensatorio deberá ser suprimido dentro del término de cinco años contados desde su imposición a menos que las autoridades investigadoras determinen, sobre la base de un examen, que la supresión del derecho dará lugar probablemente a la continuación o a la reaparición de la subvención y del daño.

En el acuerdo se reconoce que las subvenciones pueden desempeñar una importante función en los programas de desarrollo económico de los países en desarrollo y en el proceso de transformación de una economía de planificación centralizada en una economía de mercado. Los países menos adelantados y los países en desarrollo cuyo PNB per cápita sea inferior a \$1,000 dólares E.E.U.U. no están sujetos por tanto, a las disposiciones relativas a subvenciones prohibidas, y gozarán de una exención limitada en el tiempo con respecto a otras subvenciones prohibidas, y gozarán de una exención limitada en el tiempo con respecto a otras subvenciones prohibidas. Para los demás países en desarrollo, la prohibición de las subvenciones a la exportación se aplicará ocho años después de la entrada en vigor del acuerdo por el que se establece la OMC y gozarán de una exención limitada en el tiempo con respecto a otras subvenciones prohibidas (aunque durante un número de años menor que el otorgado a los países en desarrollo más pobres). Se dará por terminada toda investigación en materia de derechos compensatorios sobre un producto originario de un país en desarrollo miembro cuando el nivel global de las subvenciones no exceda del 2 por ciento (y en el caso de algunos países en desarrollo, el 3 por ciento) del valor del producto, o cuando el volumen de las importaciones subvencionadas represente menos del 4 por ciento de las importaciones totales del producto similar en el signatario importador. En el caso de los países que se encuentren en proceso de transformación de una economía de planificación centralizada en una economía de mercado, las subvenciones prohibidas se suprimirán gradualmente en un plazo de siete años contados a partir de la fecha de entrada en vigor del acuerdo.

CONCLUSIONES:

1.- Nuestro país ha permanecido atento a las tendencias económicas internacionales. Durante cerca de cuatro décadas, México impulsó el crecimiento económico con base en un proceso de industrialización alentado por el estado y protegido de la competencia externa, esta estrategia si bien estimuló la expansión de la industria manufacturera y la modernización de varios sectores del país, también afectó sobre todo por su alargamiento excesivo, la eficiencia del aparato productivo.

Hoy se han eliminado la mayoría de las restricciones cuantitativas al comercio exterior y se han substituido por aranceles: actualmente, las fracciones sujetas a control representan menos del 2% del total de las mismas arancelarias. Por otro lado, se ha racionado la estructura arancelaria.

2.- La política de apertura comercial ha sido complementada con las negociaciones internacionales en los últimos años de gobierno, en estrecha comunicación con los diversos sectores sociales ha promovido esquemas de liberalización económica, que aprovechen las ventajas comparativas para el comercio y la inversión con las distintas regiones y países.

3.- Como resultado de este proceso de apertura comercial y vinculación internacional, las exportaciones no petroleras han crecido significativamente, a la vez que han aumentado las exportaciones, a pesar de representar el 24% de las ventas totales en 1982, a constituir el 77% de las exportaciones totales en el primer semestre de 1994.

4.- La diversificación de las ventas externas contribuye a fincar las bases para un crecimiento más estable, puesto que hace menos vulnerable la balanza comercial a las fluctuaciones en los mercados de unos cuantos productos.

5.- La apertura comercial ha jugado un papel de primer orden en la elevación de la competitividad de la economía mexicana ya que por un lado la apertura ha permitido un arbitraje efectivo de los precios externos sobre los internos, beneficiando lo mismo al productor, que puede adquirir insumos y bienes de capital de precio y calidad internacional, que al consumidor final, quien puede elegir, de entre un mayor abanico de bienes nacionales e importados, aquellos que le ofrecen las mejores condiciones de precio y calidad.

6.- Actualmente México requiere reglas claras y atribuciones precisas para la formulación de la política comercial, a fin de brindar certidumbre para las decisiones de los agentes económicos y promover la competitividad nacional, mecanismos de defensa efectivos contra las prácticas desleales de comercio exterior, a fin de garantizar competencia pareja, medidas transparentes de salvaguardar estos fines así como facilitar, sin caer en el proteccionismo, en ajuste de algunos sectores y modalidades modernas de promoción de las exportaciones a fin de atacar coordinadamente los mercados externos.

7.- Todos esos requerimientos hacen necesario contar con un marco amplio y comprensivo en materia de comercio exterior que incorpore, en un ordenamiento, los principales instrumentos que precisan la nueva realidad económica del país y las perspectivas de la economía nacional.

8.- La ley reglamentaria del art. 131 de la constitución política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de comercio exterior, publicada en el Diario Oficial de 1986, se expidió cuando México recién había ingresado al GATT y la apertura comercial del país aun no alcanzaba su grado de maduración actual, por ello su énfasis principal se limitó a la regulación de prácticas desleales de comercio exterior.

9.- Sin embargo, tanto la ley del 86 como el Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional, adolecía de problemas en el procedimiento en lo relativo al equilibrio procesal y al derecho de audiencia, entre otros. Además se establecían plazos poco realistas para los procedimientos, lo que dificultó la aplicación de la misma en la solución de conflictos.

10.- Actualmente la apertura comercial, las cuotas compensatorias constituyen un instrumento fundamental de la política comercial, como lo hemos expuesto anteriormente en esta tesis las cuotas compensatorias se utilizan para combatir las importaciones en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, o sea el dumping y las subvenciones a la exportación, que dañan a la producción nacional, anteriormente estas prácticas desleales se anulaban por medio de las restricciones cuantitativas a la importación (permisos previos de importación), aranceles y precios oficiales de referencia.

11.- Una conclusión muy personal es que se debe de perseguir las prácticas de comercio desleal ya que está afectando gravemente la industria nacional, pero el decir esto no significa que yo este a favor del proteccionismo gubernamental, sino que estoy a favor de la apertura arancelaria pero sin vicios de origen, lo que dará una práctica de comercio sana y transparente la cual, traerá como consecuencia que los productores nacionales avancen tecnológicamente y competitivamente dando a sus trabajadores especialización para poder estar a la vanguardia y mejorar sus precios y su producto al mismo tiempo.

12.- Es necesario que se evalúen los efectos de dumping sobre la producción nacional del producto similar cuando los datos disponibles permitan identificarla separadamente con arreglo a criterios tales como el proceso de producción, las ventas de productores y sus beneficios.

Si no es posible efectuar tal identificación separada de esa producción, los efectos de las importaciones objeto de dumping se deberán ir examinando generalmente, para así evaluar el todo.

BIBLIOGRAFIA:

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO, MEXICO, CANADA, ESTADOS UNIDOS.
INFORME PARA LA COMISION DE COMERCIO DE LA CAMARA DE DIPUTADOS
EMILIO CABALLERO URIDIALES
FACULTAD DE ECONOMIA
1991.

PRACTICAS COMERCIALES RESTRICTIVAS
NACIONES UNIDAS.
REINO UNIDO
1992.

PRACTICAS COMERCIALES Y DOCUMENTACION
IGNACIO CARRILLO ZALCE
EDITORIAL BANCA Y COMERCIO.
1993.

DERECHO ROMANO
EUGENE PETIT
EDITORIAL PORRUA.
PRIMERA EDICION.

COMERCIO INTERNACIONAL
P.T. ELLSWORT
FONDO DE CULTURA ECONOMICA
MEXICO.
PRIMERA EDICION

DICCIONARIO JURIDICO
GUILLERMO CARBANELLAS
ELEANOR C. HOAGUE
EDITORIAL HELIESTA S.R.L.

DICCIONARIO DE POLITICA
NORBERTO BOBIO Y NICOLA MATEUCCI
SIGLO XXI EDITORES.

COMERCIO EXTERIOR "SISTEMA DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS"
COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS
PRIMER Y SEGUNDO TOMOS.

PRACTICAS DE COMERCIO DESLEALES
ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS
FACULTAD DE ECONOMIA DE LA U.N.A.M.

ECONOMIA MONETARIA INTERNACIONAL
FERNANDO OSSA SANCHEZ.
SANTIAGO U. CATOLICA TECNOS MADRID

COMERCIO INTERNACIONAL DE BIENES DE CAPITAL
CHUDNOVSKY DANIEL
TENDENCIAS HISTORICAS 1989
MEXICO LIMUSA NORIEGA EDITORES.

ECONOMIA DE LOS PAISES SOCIALISTAS Y EL TERCER MUNDO
PIETRTE ANDRE
EDITORIAL RIALP
MADRID.

CODIGO FEDERAL DE PROCEDIMIENTOS CIVILES
EDITORIAL PORRUA

CODIGO DE COMERCIO
EDITORIAL PORRUA

LEY FEDERAL DE COMPETENCIA ECONOMICA
SECOFI

FUTURO COMERCIAL DE LOS PAISES EN DESARROLLO
BELA A. BALASSA
FONDO DE CULTURA ECONOMICA
SEGUNDA EDICION
MEXICO D.F.

TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL
RICADO TORRES GAYTAN

SIGLO VEINTIUNO EDITORES
DECIMO OCTAVA EDICION
MEXICO, 1992.

LIBRE COMERCIO, MEXICO E.U.A. MITOS Y HECHOS
LUIS PAZOS
EDITORIAL DIANA
SEGUNDA EDICION
MEXICO 1993.

COMERCIO INTERNACIONAL TOMO 1 Y 2
IMPORTACION EXPORTACION
SALVADOR MERCADO
LIMUSA, NORIEGA EDITORES
SEGUNDA EDICION
MEXICO.

LAS PREFERENCIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL
PEÑA GARCIA
U.N.A.M.
MEXICO 1980.

COMERCIO
CALZADA FALCON FERNANDO
TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL
U.N.A.M.

LA GUERRA DE LAS MATERIAS PRIMAS
HARRY PEYRET
BARCELONA ESPAÑA
1994.

HISTORIA GENERAL DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO
ALEJANDRO DE HUMBOLDT
EDITORIAL PANAMERICANA.

HISTORIA DEL NUEVO MUNDO
JUAN BAUTISTA MUÑOZ
COMISION PARA EL V CENTENARIO DEL DESCUBRIMIENTO DE AMERICA
1990.

HISTORIA DEL COMERCIO Y DEL DERECHO MERCANTIL
RAVASSA MORENO GERARDO JOSE
EDITORIAL BOGOTA.
1990.

ECONOMIA MEXICANA, ANALISIS Y PERSPECTIVA
JAIME ROSS
MEXICO DIDE.

COMERCIO INTERNACIONAL, INDUSTRIALIZACION Y NUEVO ORDEN ECONOMICO
INTERNACIONAL.
JORGE LOZOYA
ROSARIO GREEN
CENTRO DE ESTUDIOS ECONOMICOS Y SOCIALES DEL TERCER MUNDO.

NAVEGACION Y COMERCIO ENTRE ESPAÑA Y LAS CIUDADES DE LA EPOCA DE
LOS HABSBURGOS.
DHARING CLARENCE
EDITORIAL FONDO DE CULTURA ECONOMICA.
PRIMERA EDICION.

DUMPING, LEGISLACION ARGENTINA Y DERECHO COMPARADO
CARBANELLAS DE LAS CUEVAS GUILLERMO
EDITORIAL HELIESTA, ARGENTINA BUENOS AIRES.

TEORIA ECONOMICA
DOMINGUEZ DE LA VEGA
EDITORIAL PORRUA
MEXICO D.F.
PRIMERA EDICION

CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
EIDTORIAL PORRUA.

ENCICLOPEDIA JURIDICA OMEBA
BARCELONA ESPAÑA.

ENCICLOPEDIA BARSA
BRITANNICA
ENCILOPEDIA BRITANNICA PUBLISHERS