

174



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
CAMPUS ARAGON**

**LAS SUBVENCIONES,
PRACTICA DESLEAL EN EL
COMERCIO EXTERIOR MEXICANO**

289973

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A :
ERNESTO GONZALEZ RODRIGUEZ

ASESOR DE TESIS:
LIC. FELIX EDMUNDO REYNOSO VAZQUEZ



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.



Escuela Nacional
de Estudios Profesionales
de Aragón

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS
PROFESIONALES ARAGÓN**

JEFATURA DE LA CARRERA DE DERECHO

OFICIO ENAR/JADR/0108/2001

ASUNTO: Designación de jurado

LIC. ALBERTO IBARRA ROSAS
JEFE DE LA SECRETARÍA ACADÉMICA
Presente.

El alumno **ERNESTO GONZÁLEZ RODRÍGUEZ**, ha presentado a consideración de esta Jefatura la tesis denominada "**LAS SUBVENCIONES, PRÁCTICA DESLEAL EN EL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO**" y para los efectos del Examen Profesional que se llevará a cabo el día en que esa Secretaría Académica lo indique esta Área a mi cargo ha designado como jurado a las siguientes personas:

- | | |
|--------------------------|--|
| 1.- PRESIDENTE | LIC. ANTONIO REYES CORTES
ANTIGÜEDAD: 16/ABR/78 |
| 2.- VOCAL | LIC. FÉLIX EDMUNDO REYNOSO VAZQUEZ
ANTIGÜEDAD: 15/FEB/95 |
| 3.- SECRETARIO | LIC. ALICIA CONCEPCIÓN RIVAS GARCÍA
ANTIGÜEDAD: 14/AGO/95 |
| 4.- 1er. SUPLENTE | LIC. DAVID JIMÉNEZ CARRILLO
ANTIGÜEDAD: 18/AGO/97 |
| 5.- 2do. SUPLENTE | LIC. ENRIQUE GARCIA CALLEJA
ANTIGÜEDAD: 26/ENE/98 |

Atentamente

"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"

Bosques de Aragón Edo. de Méx., a 17 de enero de 2001

EL JEFE DE LA CARRERA DE DERECHO

MTR. FERNANDO PINEDA NAVARRA

c.c.p. Servicios Escolares
c.c.p. Interesado

FPN/MSR/aa.

DEDICATORIAS.

Gracias a Dios:

Por estar conmigo en todo momento, guiándome por el buen camino y por brindarme salud y bienestar.

Gracias a mi Madre.

Por ser la persona que me impulsó una meta en la vida, dándome apoyo y confianza en todo momento de mi vida, dándome todo sin pedir nada a cambio, por darme el mejor regalo, mi educación y por darme la oportunidad de lograr un triunfo que también es tuyo.

Gracias a mi Padre.

Por darme el ejemplo de conseguir y luchar por algo en la vida, además por esos últimos momentos de tu vida que me transformaron en el hombre que ahora soy.

Gracias a mis hermanos.

Silvia, Rosa, Lidia, Esteban, Enrique, José Luis, Carlos, Gustavo y Cristián.

Por ser esa familia de la que me siento tan orgulloso, por esos buenos y malos momentos que hemos pasado juntos.

Gracias a Claudia.

Por estar conmigo siempre, dándome cariño, amor y comprensión, por ser la clave fundamental para este éxito que conseguimos juntos y que es de ambos.

Gracias a la Universidad Nacional Autónoma de México.

En especial al Campus Aragón, por la gran calidad de sus catedráticos, quienes me dieron lo mejor de sus conocimientos.

Gracias al Lic. Félix Edmundo Reynoso Vázquez.

Por su apoyo y conocimiento en la realización de este trabajo, así como también por ser la persona quien me abrió el panorama hacia nuevas ramas del derecho.

ÍNDICE.

PÁGINA

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I. ANTECEDENTES GENERALES DEL COMERCIO EXTERIOR.....	1
1.1 Antecedentes del Comercio Exterior Mundial.....	2
1.2 Antecedentes del Comercio Exterior en México.....	4
1.3 Acuerdo General de Aranceles, Comercio y Tarifas (GATT).....	9
1.3.1 Ronda Tokio.....	12
1.3.2 Ronda de Uruguay.....	12
1.4 Organización Mundial de Comercio.....	14
CAPÍTULO II. CONCEPTOS FUNDAMENTALES DEL COMERCIO EXTERIOR.....	17
2.1 Competencia desleal.....	18
2.2 Prácticas Desleales del Comercio Exterior.....	20
2.2.1 Dumping.....	20
2.2.2 Subvención.....	22
2.2.3 Diferencias entre Dumping y Subvención.....	25
2.3 Importación.....	26
2.4 Exportación.....	27
2.5 Estimulos fiscales.....	27
2.5.1 Programas de Fomento a la Exportación.....	28
2.6 Cuotas compensatorias.....	30
2.7 Arancel.....	30

CAPÍTULO III. MARCO JURÍDICO DE LAS SUBVENCIONES.....	32
3.1 Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos	33
3.1.1 Artículo 131Constitucional.....	33
3.1.2 Artículo 133Constitucional.....	35
3.2 Ley de Comercio Exterior.	35
3.2.1 Artículo 37 de la Ley de Comercio Exterior.....	36
3.2.2 Artículo 39 de la Ley de Comercio Exterior.....	36
3.2.3 Artículo 40 de la Ley de Comercio Exterior.....	36
3.2.4 Procedimiento contra prácticas desleales.....	37
3.3 Acuerdo General Sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.....	37
3.3.1 Subvenciones prohibidas.....	37
3.3.1.1 Acciones y procedimiento.....	38
3.3.2 Subvenciones recurribles.....	40
3.3.2.1 Acciones y procedimiento.....	43
3.3.3 Subvenciones no recurribles.....	45
3.3.3.1 Acciones autorizadas.....	48
3.4 Ley del Impuesto General de Importación y Exportación.....	49
3.5 Ley Aduanera.....	49
3.6 Código Fiscal de la Federación.....	50
3.7 Ley del Impuesto al Valor Agregado.....	50
CAPÍTULO IV. DENUNCIA CONTRA PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO EXTERIOR POR CONCEPTO DE SUBVENCIONES DE PRODUCTOS DE ACEROS PLANOS RECUBIERTOS.....	52
4.1 Iniciación del procedimiento de investigación en materia de prácticas desleales de Comercio Exterior.....	54
4.2 Aceptación de la solicitud.....	57

4.3 Efectos de la publicación de la resolución en el Diario Oficial de la Federación.....	57
4.4 Cuestionarios de los productores requeridos.....	57
4.4.1 Importadores.....	58
4.4.2 Exportadores.....	58
4.5 Resolución preliminar.....	61
4.6 Resolución final.....	62
4.6.1 Distribución de subsidios.....	64
4.6.2 Especificidad.....	65
4.6.3 Estimaciones por empresas.....	65
4.6.4 Subsidios Federales.....	66
4.6.5 Subsidios Locales (Estatales y Municipales).....	72
4.6.6 Margen de Subvención.....	76
4.6.7 Análisis de Similitud del Producto.....	77
4.6.8 Análisis de Daño y Causalidad.....	79
4.6.9 Agravamiento del Daño.....	82
4.6.10 Otros Factores.....	83
4.6.11 Conclusiones.....	83
4.6.12 Resolución.....	85
4.7 Propuesta.....	86
CONCLUSIONES.....	87
BIBLIOGRAFÍA.....	90

INTRODUCCIÓN.

En la actualidad existen grandes necesidades de crecimiento de la producción nacional, dicho crecimiento podría realizarse con el apoyo del comercio exterior. Sin embargo, existen ciertos productos de origen extranjero, los cuales llegan al territorio nacional a un precio inferior o menor al de los productos nacionales, trayendo como consecuencia un desequilibrio económico.

Lo anterior es debido a que los gobiernos extranjeros apoyan de manera directa o indirecta a sus productores, logrando con esto exportar sus productos llegando a nuestro país en condiciones desfavorables.

El presente estudio tiene como finalidad conocer más a fondo el problema de las prácticas desleales al comercio exterior en la modalidad de subvención, esta investigación se encuentra dividida en cuatro capítulos, el primero de estos denominado, Antecedentes generales del comercio exterior, donde se pretende conocer los orígenes de esta práctica con tanto auge en la actualidad, resaltando una reseña histórica del comercio internacional, agotando los imperios europeos quienes debido a su gran poderío y a sus necesidades de crecimiento utilizaron este tipo de comercio, algunos con ciertas limitaciones, ya que estos imperios eran dominantes y se concentraba en ellos un grupo dominante de entre los que destacan Francia, Inglaterra y Alemania, quienes modificaron el proteccionismo hasta evolucionario al librecambismo, trayendo como consecuencia la eliminación de barreras comerciales y de los obstáculos a los movimientos de capital.

Por otro lado, en ese mismo capítulo, se trata de observar el nacimiento del comercio exterior en nuestro país, el cual surge con la Colonia Española, por tal razón los efectos en nuestro país fueron semejantes al resto del mundo, en otras palabras, el comercio exterior era muy limitado, utilizando tendencias proteccionistas, siendo el gobierno norteamericano el único que tenía permitido invertir en el territorio nacional, y viceversa.

Así mismo, nos adentraremos en los orígenes de las subvenciones en el Acuerdo General de Aranceles y Tarifas, así como en la Ronda de Tokio y en la Ronda de Uruguay, y por último, su origen y reconocimiento en la Organización Mundial de Comercio.

En el segundo capítulo, titulado "Conceptos generales del comercio exterior", es donde se engloban diversas definiciones y conceptos, los cuales tienen como fin conocer las prácticas desleales del comercio exterior, y el porqué las subvenciones son encuadradas en esta categoría, conceptualizando qué son las importaciones, las exportaciones, los estímulos fiscales, las cuotas compensatorias, y los aranceles, procurando establecer un panorama más amplio al tema en estudio.

Por otro lado, en el tercer capítulo, denominado "Marco jurídico", se mencionan los ordenamientos jurídicos con relación al tema de las subvenciones comenzando con la Carta Magna, la cual da origen al comercio exterior, así como la Ley de Comercio Exterior, quien a su vez reglamenta la multicitada subvención, conociendo también el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, mencionando así mismo las legislaciones vigentes que tienen una gran relación con el tema.

Por último, en el cuarto capítulo, se trata de conocer la aplicación ante la Secretaría de Economía (antes Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) de la práctica desleal de las subvenciones, para tener conocimiento sobre las etapas y criterios de la Secretaría para emitir una resolución final de la denuncia contra prácticas desleales de comercio exterior, en su modalidad de subvención, que presentamos en dicho capítulo.

En términos generales, esperamos que este trabajo sirva para conocer la falta de aplicación de las cuotas compensatorias en las subvenciones, como práctica desleal del comercio exterior.

CAPÍTULO I.

ANTECEDENTES GENERALES DEL COMERCIO EXTERIOR.

CAPITULO I. ANTECEDENTES GENERALES DEL COMERCIO EXTERIOR.

En el inicio de nuestra investigación, nos proponemos presentar una visión panorámica del surgimiento del comercio exterior, como una práctica realizada por las civilizaciones antiguas, quienes desde muy temprana época se dieron cuenta de la necesidad indispensable de convivir con otras culturas para su beneficio propio. A continuación, se tratará de agotar los antecedentes generales del comercio exterior, siendo de suma importancia conocer la evolución del comercio a lo largo del tiempo, conociendo como se llevó a cabo la apertura del intercambio de mercancías a través de las fronteras, pero también existiendo grandes limitaciones sobre este intercambio.

1.1 ANTECEDENTES GENERALES DEL COMERCIO EXTERIOR MUNDIAL.

Tratando de hacer una reseña histórica de Comercio Internacional, partimos de mediados del siglo XVII, ya que es en este periodo cuando se empezó a formar lo que se podría denominar mercado mundial, con ciertas limitaciones, debido a que el sistema internacional era concentrado en un grupo de países dominantes.

El imperio Colonial inglés se convirtió en el protagonista más importante de la economía mundial por su amplio dominio en los mares en el siglo XVIII. Los mercantilistas de los siglos XVI y XVII tuvieron como preocupación esencial encontrar algunos medios por los cuales pudieran procurarse del oro y la plata, consideradas en esos tiempos como las principales riquezas, sin embargo España y Portugal prohibían la entrada de mercancías extranjeras, lo que les trajo como consecuencia un detrimento económico.

Por su parte, Francia trataba de desarrollar la industria nacional maximizando las ventas al extranjero y limitando las compras. En cambio Inglaterra consideraba que el comercio y la navegación eran las fuentes más seguras de su riqueza.

En el siglo XIX nace el Libremercado, asumiendo la característica primordial de una auténtica economía internacional, esto como reacción a las trabas comerciales introducidas en el largo periodo mercantilista. El libremercado supuso un comercio internacional sin limitaciones comerciales ni barreras arancelarias y sin obstáculos a los movimientos de los capitales. Este sistema alcanza su máxima aplicación entre 1860 y 1880 por medio de un tratado franco-británico con reducciones arancelarias automáticamente extendibles al resto del mundo.

El autor Félix Laviña en su obra¹, aborda el recorrido histórico que sufrió el comercio durante los años de 1870, afirmando que el libremercado, especialmente en Alemania y Francia, sufrió alteraciones con tendencias al proteccionismo arancelario. El año de 1918 marcó el comienzo de la economía internacional de nuestro tiempo, ya que el libre cambio es sustituido por el bilateralismo tomando como forma principal de las relaciones comerciales entre las naciones, donde el Estado era considerado como instrumento del bilateralismo por ser el único titular de las importaciones.

Otro mecanismo propio del bilateralismo es el control de cambios, ya que se fijan cantidades máximas a importar y a exportar entre los países contratantes, este movimiento se dio hasta la década de los ochenta utilizado principalmente por países socialistas.

¹ LAVIÑA, Félix. Organización del Comercio Internacional, Ediciones De Palma, Buenos Aires, 1993, p.2.

1.2 ANTECEDENTES DEL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO.

La historia del Comercio Exterior en México, analizada desde el punto de vista del profesor Ortiz² podría ser denominada historia de su dependencia económica, en razón de que en México, esta figura surge desde la Colonia Española desarrollándose a través de distintos periodos bajo las que le imprimiera el desarrollo en el capitalismo mundial. Este se transformó de un comercio feudal con rasgos mercantilistas, evolucionando hacia un Comercio Exterior con características librecambistas, en lo que se llamó la Epoca del México Independiente, prolongándose hasta el porfiriato, con un desenvolvimiento lento pero persistente con respecto a las potencias europeas.

Siguiendo con el mismo autor³, más adelante afirma que en la época de la conquista española se sometió a la población indígena con métodos de explotación, generando de esta forma un proceso de disociación de sus medios de producción, privándolos del fruto de su trabajo. En este orden de ideas los conquistadores se adueñaron de grandes extensiones de tierra, monopolizando en su beneficio el trabajo de las minas y de las plantaciones tropicales, creando de esta forma una economía productora de materias primas y metales preciosos.

De consecuencia la mayor aportación de México y el proceso de acumulación originaria de capital, se manifestó a través de la explotación brutal de la mano de obra de las minas de metales preciosos, siendo esta la actividad que con mayor ímpetu desarrollaron los conquistadores, haciendo suyas las ideas económicas en los siglos XV y XVII, que eran mercantilistas. Por esta razón las primeras ciudades importantes durante la época de la colonia eran las que estaban ligadas a la explotación de metales, de entre las que destacan Pachuca, Zacatecas, Taxco y Guanajuato, aunado el puerto de Veracruz, siendo este el lugar donde se llevaban

² ORTIZ WADGYMAR, Arturo. Manual de Comercio Exterior de México, Editorial Nuestro Tiempo, México 1998, p. 12.

³ ORTIZ WADGYMAR, Arturo, Ob Cit, p. 13.

a cabo las exportaciones, teniendo el monopolio para realizar el comercio exterior con España, de tal manera que los principales artículos de exportación en este periodo histórico fueron el oro y la plata.

En la etapa de la "acumulación originaria de capital", en México se manifestó también a través del comercio de la metrópoli con la Colonia, esto se substanció por medio del monopolio de la colonia española, operado y administrado a través de control férreo, con una gran tendencia mercantilista, enfocada a mantener una balanza comercial favorable, recurriendo a prácticas proteccionistas impidiendo la posibilidad del desarrollo en la Colonia, con el fin de allegarse los mayores volúmenes de oro y plata. Entre otras muchas prohibiciones que se dieron durante la Colonia resalta la penalización al Comercio Exterior con otros países, al grado de embargar barcos extranjeros que tocaran puertos mexicanos, desbordándose de esta forma en contrapartida el contrabando y la piratería a tal grado que puertos como Tampico y Campeche fueron guarida de piratas que mediante ataques a estos puertos, doblegaban a la población y de esta forma introducían ilegalmente al nuevo continente todo tipo de mercancías, que dañaron en gran medida a las importaciones españolas.

Hacia los siglos XVI y XVII el Comercio Exterior se encontraba muy limitado, ya que no sólo se prohibía el intercambio directo con otros países, sino con las propias colonias de América e incluso con otros puertos españoles diferentes a Cádiz, que hasta el año de 1778 fue el único para realizar comercio directo con las colonias, resaltando de esta forma los principios mercantilistas y su fuerte sello proteccionista.

Los acontecimientos anteriormente señalados trajeron como consecuencia que un gran número de piratas interceptaran naves españolas, llevando todo el oro y la plata a Inglaterra en donde se aplicaban estas riquezas a la expansión de grandes negocios de tipo capitalista, de tal manera se propició el surgimiento del capitalismo mercantil y su evolución hacia el industrial. De esta forma las ideas

mercantilistas a nivel mundial, habrían de chocar con el desarrollo de las fuerzas productivas, al suscitarse una contradicción de clase entre una naciente burguesía industrial y comerciante, ansiosa por expandir mercados frente a una parasitaria señoría feudal.

Por otro lado, para algunos tratadistas, de entre ellos Cué Cánovas⁴, manifiestan a su vez que hasta el año de 1821 no puede hablarse propiamente de un Comercio Exterior de México, sino de un intercambio entre la metrópoli, España y su Colonia. Posteriormente al iniciarse el llamado Periodo Independiente, que tuvo una duración que corrió de 1821 a 1887, la actividad comercial con Inglaterra se intensificó, abandonándose de esta forma prácticas como la piratería y el contrabando, ya que una vez consumada la Independencia, la actividad comercial de México con Inglaterra se inicia a través de nuestros primeros Tratados de Amistad, Navegación y Comercio en 1827.

Otro de los puntos fundamentales fue el rompimiento del monopolio colonial en el Comercio Exterior, al desaparecer la prohibición de comercio de otros puertos que no fueran el de Veracruz en el año de 1820, año en el que se habilitan para el comercio exterior puntos como Mazatlán, Tampico, Acapulco, San Blas, entre otros, lo anterior produjo una facilitación para la expansión del mercado mundial, bajo los auspicios del liberalismo económico y la Revolución Industrial. Durante estos años y hasta 1860 la mayor parte del Comercio Exterior Mexicano continuaba efectuándose con Europa, especialmente con Inglaterra, seguida de Francia y en lugar secundario Estados Unidos de América.

En este orden de ideas Estados Unidos América, ocupaba un plano secundario en las relaciones comerciales con México en virtud de que Inglaterra y Francia obstaculizan su participación, en donde el comercio entre México y Norteamérica se limitaba a que nuestro país solo exportara metales preciosos, tintes, ganado,

⁴ CUE CANOVAS, Agustín. Historia Social y Económica de México, Editorial Trillas, México 1960, p. 20.

especias y otros artículos agrícolas, y Norteamérica enviara a México manufacturas, maquinaria, tejidos, transportes, papel, armamentos y granos como fruto del derrumbamiento de la agricultura por efectos de las frecuentes guerras y sublevaciones en todo el país.

Sin embargo, es a partir de 1860 cuando se van sentando las bases para el cada vez mayor predominio Norteamericano en México, cuestión que se resolvió en definitiva en el año de 1867, al derrumbarse el inconsistente Imperio de Maximiliano abandonando Francia en definitiva sus proyectos de expansión en México.

Posteriormente en la época denominada porfiriato o porfirista, fue posible poner en práctica las ideas de la libertad económica. En este periodo en la historia de México, se coincide con la expansión del capital a nivel mundial, en cual la aparición del capital financiero y la exportación de capitales tienen repercusiones muy claras para el caso de nuestro país imprimiendo de esta forma el rasgo de país capitalista dependiente.

De tal manera se va estructurando la economía primario-exportadora, a raíz de las recepciones de capital extranjero que se enfocan a desarrollar aquellas áreas de estrechamiento vinculadas a la posibilidad de expandir el mercado externo. Las líneas ferroviarias, la agricultura de plantación tropical enfocada a la exportación, así como las grandes haciendas del porfiriato especializadas en la producción de café, tabaco, henequén, guayule, azúcar y otras frutas tropicales, al expandir su producción notablemente, vinieron dando al país su fisonomía altamente dependiente del mercado y del capital extranjero.

Durante el porfiriato, circulaban monedas de oro acuñadas por el Estado y existía libertad cambiaria y sobre todo libres movimientos de capital, a su vez se controlaba la oferta monetaria de acuerdo con los principios de la teoría cuantitativa de la moneda, sin una importante intervención del Estado en los negocios privados. De esta forma no se presentaron graves problemas cíclicos de

sobreproducción, en virtud de que el mercado se satisfacía con la producción interna y que los consumos suntuarios de la burguesía porfirista se cubrían con importaciones de esos artículos, principalmente de Francia, sin que por ello se presentara un desequilibrio comercial de trascendencia. En este orden de ideas cabe hacer mención que en este periodo histórico el único capital extranjero dispuesto a invertirse en México era el Norteamericano, ya que el capital europeo se había retirado del país por disturbios de tipo político, por tal motivo las exportaciones de México con E.U.A. en los años de 1872-1873 eran de un 36% y para los años de 1910-1911 alcanzaron el 76% convirtiéndose en este periodo como el más importante en nuestro país.

En resumen en el porfiriato, gracias al periodo de paz se restablece la confianza crediticia de México y se disparan los créditos e inversiones, exportación de capitales, para realizar negocios en México, avalados por la notable riqueza de oro, plata y productos tropicales que eran la mayor garantía prendaria.

De esta manera, México entra a la era del imperialismo y se vincula la burguesía nacional con el capital financiero internacional, a través del monto creciente de la deuda de inversiones externas y se sientan las bases del modelo de la acumulación dependiente de la economía en su aspecto financiero, cerrándose dicho cerco del que muy difícilmente podría salirse después.

Así mismo surge un franco predominio de la dependencia con E.U.A., siendo de menor importancia las potencias europeas, por lo que se da este proceso de inserción dependiente de la economía norteamericana, situación que generó problemas de realización en la subsecuente Revolución Mexicana.

Un factor importante que explica el crecimiento económico registrado durante el porfiriato fue la necesidad de integrar a México al sistema de la economía mundial, propiciado por el avance del capitalismo que en esa fase exige en forma voraz alimentos, materias primas tropicales, mineras, metales preciosos y energéticos. Esto para vender a cambio, manufacturas de todo tipo y con ello lograr el

ensanchamiento del mercado mundial del trabajo, jugando un papel preponderante la expansión de los ferrocarriles y las vías marítimas, así como también las inversiones de minería y en la infraestructura.⁵

El Comercio Exterior durante la Revolución Mexicana no se vio limitado, sino que por el contrario, éste se incrementó en los años de 1911 a 1920, lo anterior por la creciente demanda del petróleo debido a la Primera Guerra Mundial, además de que a falta de control, las compañías petroleras trataron de vender al exterior la mayor cantidad posible, evadiendo los impuestos correspondientes. Así mismo hubo que importar alimentos y armamentos cuyo abastecimiento se trató de asegurar a toda costa, realizándose el Comercio Exterior por vía marítima.⁶

Para esos años el comercio con Estados Unidos de América era preponderante absorbiendo más del 75% de sus exportaciones y más del 55% en sus importaciones ocupando desde ese entonces y hasta la actualidad el primer lugar en nuestras relaciones al Comercio Exterior.

Una vez llevado a cabo el recorrido por la historia a través del Comercio Exterior en México y el mundo, surge la necesidad de hablar de algunos de los organismos más importantes de Comercio Internacional, donde ya se considera la figura de las subvenciones, como una institución de suma importancia, la cual, en el Capítulo correspondiente se analizará a la luz de nuestra legislación.

1.3 ACUERDO GENERAL DE ARANCELES, COMERCIO Y TARIFAS (GATT).

El Acuerdo General de Aranceles y Comercio, considerado como un Acuerdo Multilateral de Cooperación Comercial⁷ constituye un código que contiene 38

⁵ ORTIZ Wadgyman, Arturo, Ob Cit, p. 26 Y 27.

⁶ TARDIFF, Guillermo. Historia General del Comercio Exterior Mexicano. Editorial Gráfica Panamericana, México, 1968, Tomo 1, p. 38.

⁷ WITKER, Jorge y PEREZNIETO, Leonel. Aspectos Jurídicos del Comercio Exterior Mexicano, Editorial Nueva Imagen, México, 1980, p. 105.

artículos en los que se encuentran las siguientes cláusulas y principios, que deben de ser observados por todos sus miembros, los cuales a continuación se explican brevemente:

A) La cláusula de la nación más favorecida.

Esta supone que toda concesión tarifaria o privilegio mercantil que un país otorgue a otro miembro del acuerdo, sobre productos o líneas de productos originarios, se hace extensiva al resto de la comunidad del GATT sin necesidad de negociación posterior. en otras palabras se limitan los pactos bilaterales que discriminen productos y países.

B) El principio de reciprocidad.

Este implica que cada concesión o beneficio que algún miembro logra en el esquema comercial del acuerdo debe ser compensado de alguna forma por el país beneficiario, por lo que en el seno del GATT no existen ganadores ni vencidos.

C) El principio de la no discriminación.

No existe posibilidad de dividir países entre amigos o enemigos y no se podrán usar represalias o castigos comerciales por razones raciales, políticas o religiosas. de esta manera todos los miembros serán regidos por un mismo parámetro comercial, sin importar su sistema de economía o de gobierno.

D) El principio de la igualdad de los Estados.

En el Acuerdo se supone que los miembros tienen el mismo estatus al margen de su poderío económico y comercial, de tal manera que sus derechos y obligaciones deben ser ejecutados erga omnes, por lo que se consideró uno de los principios más democráticos, siguiendo la premisa de un país un voto.

E) Aranceles y tarifas.

Los impuestos a la importación son en principio los únicos protectores de las industrias nacionales de los países del acuerdo, los cuales una vez consolidados por los miembros deben negociarse y reducirse en forma gradual, declinando los gobiernos de intervenir vía restricciones cuantitativas en los intercambios mercantiles. Admitiéndose excepcionalmente la existencia de restricciones temporales por razones claramente consagradas en el acuerdo, buscando proteger a los consumidores finales, fomentando así la eficiencia productiva, de tal forma que subsistan en el mercado empresas eficientes y competitivas.

F) La cláusula de tratamiento nacional.

La ampliación de los mercados regulados sólo mediante tarifas o aranceles aduaneros implica que las mercancías deban circular libremente por los territorios de las partes contratantes sin discriminación de origen o procedencia, esto quiere decir, que una vez que la mercancía ha pagado sus respectivos impuestos en la aduana, este producto es considerado como de origen nacional, no pudiendo ser objeto de impuestos o cargas especiales. Este principio pugna con los conocidos programas de integración industrial que los países en vías de desarrollo diseñan para obligar a las empresas transnacionales a consumir e incorporar insumos y materias primas de origen nacional.

El mismo Jorge Witker⁸, por otro lado señala además que los principios básicos de este acuerdo se agrupan en tres vertientes:

1. Desarrollo del Comercio Internacional mediante negociaciones comerciales generales, reducción y estabilización de barreras arancelarias, prohibición del uso de restricciones cuantitativas y subvenciones.
2. Adopción del principio del tratamiento nacional para los productos extranjeros.

⁸ WITKER Jorge y PEREZNIETO Leonel, Ob. Cit., p. 104.

3. Aplicación incondicional del principio de la nación más favorecida.

Una vez que tomamos los principios observados por el GATT, encontramos que dentro de este Acuerdo no figura ninguna definición de lo que es una subvención, resaltando que en el año de 1960 un grupo de trabajo del GATT, elaboró una lista de prácticas consideradas como subvenciones a la exportación.

De esta forma nos damos cuenta que desde que existe el GATT, se ha procurado enfrentar el tema de las subvenciones y crear mecanismos que las eliminen. Sin embargo, la historia de las disposiciones del acuerdo general relativas a las subvenciones es ardua, debido principalmente a lo complejo de tales medidas.⁹

1.3.1 RONDA DE TOKIO.

Entre 1973 y 1979 se llevó a cabo en Tokio, la VII Conferencia del GATT, conocida después como la Ronda de Tokio,¹⁰ cabe hacer mención que dentro de ésta no se llegó a considerar la figura de las Subvenciones, ya que procuró enfocar aspectos para garantizar esfuerzos coordinados que conduzcan a la plena incorporación de los países en desarrollo a la economía mundial, donde se aprobaron seis códigos de conductas, siendo estos: antidumping, valoración, salvaguardas y derechos compensatorios, obstáculos técnicos al comercio internacional, licencias y compras de gobierno.

1.3.2 RONDA DE URUGUAY.

La Ronda de Uruguay se inició en septiembre de 1986 con la llamada Declaración de Punta del Este, la cual intentó subsanar los errores de sus predecesores, principalmente los que surgieron en la Ronda Tokio, donde no se llegó ni siquiera

⁹ ALVAREZ. Juan Antonio. Dumping y Competencia Desleal Internacional, Editorial Jurídica de Chile, Chile, p 130

¹⁰ WITKER Jorge y PEREZNIETO Leonel, Ob Cit, p. 106.

a un acuerdo en la definición de subvenciones, por ser considerado un tema muy delicado en la política económica de cada país.

Los principales objetivos de la Ronda de Uruguay fueron¹¹ lograr una mayor liberalización del Comercio Mundial, actualizar y reforzar las normas del GATT y extender su ámbito de aplicación a nuevas áreas del comercio internacional, por lo que se convirtió en la ronda más ambiciosa en la historia de GATT.

Esta ronda trajo como resultado que los países desarrollados se comprometieran a reducir sus aranceles en un 40%, en un periodo de cinco años para productos industriales y de seis para productos agrícolas, por su parte los países en desarrollo reducirían sus aranceles en un 30%, en un plazo de cinco años, para productos industriales y en 10% para productos agrícolas. Tomando como base los aranceles consolidados en el GATT, beneficiándose directamente nuestro país.

Las negociaciones de la Ronda de Uruguay concluyeron formalmente con la reunión ministerial de Marrakech,¹² donde los ministros de 125 países firmaron el documento del acta final que comprende un total de 28 acuerdos distintos que entraron en vigor el 1 de enero de 1995.

Por otro lado cabe hacer mención que dentro de los 28 acuerdos que surgieron de la Ronda de Uruguay se encuentra el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias que a grandes rasgos regula las subvenciones que un gobierno nacional puede o no otorgar a la industria nacional, definiéndolas y dividiéndolas en subvenciones prohibidas, recurribles y no recurribles.

Así mismo se prevé la aplicación de medidas compensatorias en los países que exporten productos subvencionados, así como normas relativas al procedimiento

¹¹ WITKER, Jorge y PEREZNIETO Leonel, Ob Cit., p. 107.

¹² ORTIZ, Saint y Tron, Tratados Internacionales Comerciales en Materia Aduanera. Editorial Themis, 1998, p. 1.

de investigación en caso de probables importaciones de mercancías subvencionadas.¹³

1.4 ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO.

Durante la reunión ministerial de Marrakech se acordó la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC), sustituyendo al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), donde por primera vez se incorporan al sistema mundial de comercio, reglas para la inversión y la propiedad intelectual, así como un acuerdo general para el intercambio de servicios.

En el lapso entre Marrakech y la OMC operó un Comité Preparatorio que entre otras cosas preparó la entrada en vigor de la OMC, supervisó los programas de trabajo en la Ronda de Uruguay, inició la discusión sobre comercio y ambiente y aceptó sugerencias de temas adicionales a la OMC.

La Organización Mundial de Comercio es el marco institucional del comercio mundial, así como el órgano administrador de los acuerdos o instituciones creadas en la Ronda Uruguay, de entre los que destaca el Acuerdo General sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. Los objetivos de esta organización son incrementar la producción y el intercambio de bienes y servicios, lo cual permitirá incrementar el ingreso y el empleo, para ello sus miembros reducen los aranceles y barreras comerciales eliminando el trato discriminatorio del comercio mundial.

Los principales órganos de la OMC son:

a) Conferencia Ministerial.

La Conferencia Ministerial está integrada por todos los miembros con reuniones mínimas cada dos años, con la facultad de tomar decisiones sobre los asuntos relacionados con los acuerdos comerciales multilaterales.

¹³ SAINZ, Ortiz y Tron. Ob. Cit., Editorial Themis, México 1998, p 7.

b) Consejo General.

Este se encuentra integrado por: GATT (bienes); GATS (servicios); y TRIPS (propiedad intelectual).

Este supervisará el funcionamiento de la OMC, así mismo tendrá a su cargo las funciones de órgano de solución de diferencias y del órgano del examen de las políticas comerciales.¹⁴ Uno de los puntos más importantes de la OMC es la solución de diferencias, el cual es un sistema integrado que unifica los distintos procedimientos de solución de controversias entre los 140 países miembros.

Una vez analizados los organismos anteriormente señalados, nos damos cuenta que el Comercio Exterior ha constituido un factor estratégico en el desarrollo económico internacional, esto basado en el principio de que en país puede crecer más rápido cuando vende en el exterior, es decir más allá de su mercado interno.

En este orden de ideas, el tema que nos ocupa son las subvenciones, consideradas como un fenómeno que ha tenido un aumento significativo durante estos últimos años, debido especialmente a la recesión mundial, y a la alta tasa de desempleo, entre otras causas. Las subvenciones procuran dar más apoyo a las industrias nacionales y fomentar las exportaciones, constituyéndose así en un importante instrumento de protección para el crecimiento de la economía nacional desde el aspecto de aumentar su presencia en los mercados internacionales.

Ahora bien, uno de los problemas principales consiste en distinguir las subvenciones que otorgan los Gobiernos para el logro de sus objetivos económicos o sociales de índole general, de aquellos subsidios a la exportación directos o indirectos que en forma deliberada o no, procuran falsear el comercio mundial e impedir que otros países obtengan legítimas oportunidades comerciales.¹⁵

¹⁴ WITKER, Jorge, Ob. Cit., p 115.

¹⁵ ALVAREZ, Juan Antonio, Ob. Cit., p 130.

Una vez dado a conocer el origen y procedencia del tema en estudio, nos ocuparemos en el siguiente capítulo de los conceptos más fundamentales que nos permitan una mejor comprensión del tema en estudio.

CAPÍTULO II

CONCEPTOS FUNDAMENTALES DEL COMERCIO EXTERIOR.

CAPÍTULO II. CONCEPTOS FUNDAMENTALES DEL COMERCIO EXTERIOR.

Antes de iniciar con el desarrollo de este capítulo, es necesario establecer que el Comercio Exterior constituye un factor estratégico en el desarrollo económico de un país, pues representa su inserción en el resto de la comunidad internacional, ya que se considera que un país puede crecer más rápido cuando vende en el exterior su mercado interno. Este intercambio de productos y servicios entre países, se fundamenta en la desigual distribución de los recursos tecnológicos y naturales existentes en el mundo y en cierta inmovilidad de los factores productivos. Por lo que en términos generales el Comercio Exterior se puede entender como el intercambio de bienes y servicios a través de las fronteras.

En este orden de ideas trataremos de expresar algunos de los conceptos más relevantes que nos permitan llevar a cabo una explicación más sencilla de nuestra investigación, dado que el comercio exterior contempla un gran número de términos técnicos, siendo nuestro deber explicar aquellos que rodean nuestro análisis, partiendo, en un principio con los conceptos de competencia desleal, así como también, las prácticas del comercio exterior, señalando entre otras cosas, además de su concepto, aquellos tipos que se consideran dentro de este rubro y prestando una atención especial a la subvención, por ser el tema principal de nuestro estudio; además en este capítulo abordaremos otros conceptos, tal es el caso de la importación, la exportación, los estímulos fiscales, las cuotas compensatorias y el arancel.

2.1 COMPETENCIA DESLEAL.

Sobre este punto trataremos de analizar diversos conceptos basados en diferentes legislaciones y doctrinas de varios países, tal es el caso del Código Civil de Italia donde el artículo 2598 expresa que se entenderá como Competencia Desleal " A quien se valga directa o indirectamente de cualquier otro medio no

conforme con los principios de la correlación profesional e idóneo para perjudicar la hacienda ajena.”

Por otro lado, en Alemania en el artículo 1 de la Ley contra la Competencia desleal dispone lo siguiente. “Quien ejecute, dentro de sus relaciones de negocios, con fines de competencia, actos contrarios a los honestos, podrá ser demandado para la cesación de tales actos y la indemnización de perjuicios con ellos causados.”

Cabe hacer mención que en Argentina el Código Penal en su artículo 159 entiende que habrá competencia desleal cuando: “Una persona trate de desviar, en su provecho, la clientela de un establecimiento comercial o industrial, por medio de maquinaciones fraudulentas, sospechas malévolas o cualquier otro medio de propaganda desleal.”

Así mismo el inciso segundo del artículo 10 bis de la Convención de París en la redacción adoptada en la Conferencia de la Haya definió la expresión que nos ocupa en los términos siguientes. “Constituye un acto de concurrencia desleal todo acto de concurrencia contrario a los honestos en materia industrial o comercial”.

Por otra parte para nuestro estudio es necesario conocer el punto de vista de algunos tratadistas como es el caso Henri Capitant quien define a la competencia desleal como “un delito civil que en ocasiones coincide con un delito penal, consistente en que una persona quite a otra toda o parte de su clientela mediante actos lesivos de los principios de honestidad afectándole de esta forma sus ingresos.”¹⁶

En este mismo orden de ideas Eugen Pouillet sostiene que es “aquella conducta que emplea medios torcidos y fraudulentos, formas que la rectitud y la honestidad reprueban”.¹⁷

¹⁶ CAPITANT, Henry, según cita GACHARNA, Consuelo, La Competencia Desleal. Editorial Themis, Bogotá Colombia, 1982, p. 45.

¹⁷ POUILLIET, Eugen, según cita GACHARNA, Consuelo, Idem.

Otro concepto es el que nos proporciona el autor Alfred Moreau señalando que competencia desleal "es el hecho de aquel que imprudentemente o de mala fe, con un fin de concurrencia, ataca un derecho resultante de una organización individual o comercial".¹⁸

Por último Alcides Darras, considera que la competencia desleal "es el acto practicado de mala fe a los efectos de producir una confusión entre los productos de dos fabricantes o de dos comerciantes, o que sin provocar la confusión descarga el descrédito sobre un establecimiento rival".¹⁹

2.2. PRÁCTICAS DESLEALES DEL COMERCIO EXTERIOR.

La Ley de Comercio Exterior en su artículo 28 considera como prácticas desleales del 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.

Sobre el concepto antes mencionado, es menester señalar que las prácticas desleales al comercio internacional presentan dos vertientes o dos tipos de las cuales es conveniente analizar sus conceptos.

2.2.1 DUMPING.

Sobre este punto de vital importancia para nuestro estudio, cabe hacer mención que en nuestra legislación se conoce como Discriminación de precios, sin embargo el término Dumping es acuñado por la legislación internacional, de esta forma haremos mención a diversos conceptos presentados por distintos doctrinarios.

Ewin B. Williams, define al Dumping como descarga: venta en grandes cantidades y a precios inferiores a los corrientes.²⁰

¹⁸ MOREAU, Alfred, según cita GACHARNA, María del Consuelo, Ob Cit., p. 46.

¹⁹ DARRAS, Alcides, según cita GACHARNA, María del Consuelo, Idem

²⁰ WILLIAMS, Ewin B., Diccionario inglés-español. Editorial Batam Books. México 1998, p.442.

Vicente Querol define esta figura como una modalidad de Competencia Desleal, una venta a precio discriminatorio, notoriamente inferior en el mercado de importación al mercado de origen, bajo calificación que se haga al mismo tiempo y circunstancias, para debilitar y desanimar al competidor, a fin de apoderarse del mercado.²¹

Por otro lado, González Zavaia Felipe , lo conceptualiza específicamente en una política seguida por un monopolista extranjero para conquistar el mercado del país importados y temporalmente, mientras logra su objetivo, vender a precios por debajo del costo, afectando negativamente a los productores nacionales del país importador.²²

Las diferentes definiciones de Dumping dan a notar en su estudio las condiciones en que se puede realizar esta práctica desleal, que en su mayoría lo enmarcan como un acto realizado en el Comercio Exterior, sin embargo a continuación se presenta un enfoque general abarcando los lineamientos de nuestra Legislación en Comercio Exterior que a nuestra opinión encierra más el propósito de esta investigación.

Esta figura se entiende como la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal. El valor normal se define como el precio comparable de una mercancía idéntica o similar que se destina al mercado interno del país de origen, en el curso de operaciones comerciales normales.

Cuando se realicen ventas de mercancías idénticas o similares en el país de origen o esas ventas no permitan una comparación válida, se considerará como valor normal, en orden sucesivo:

- El precio de exportación del país de origen a un tercer país de mercancías idénticas o similares, en el curso de operaciones comerciales normales; o

²¹ QUEROL, Vicente. El Arancel Aduanero Mecanismo de Política Comercial. Editorial Pac. México 1999.p.87.

²² GONZALEZ, Zavaia Felipe. Tratado Moderno de Economía General. Editorial South-Western, E.U.A. 1976. p.128.

- El valor reconstruido en el país de origen, que se obtiene de la suma del costo de producción, gastos generales y una utilidad razonable, en condiciones de operaciones comerciales normales.

La comparación entre el valor normal y el precio de exportación debe realizarse sobre bases equiparables en cuanto a las características físicas y especificaciones técnicas del producto, condiciones y términos de venta, cargas impositivas y otros elementos que afecten dicha comparación.²³

2.2.2 SUBVENCIÓN.

Esta figura es considerada como la introducción de un producto a un país, a un precio menor de su valor normal obtenido por una empresa o rama de la producción nacional o grupo de empresas gracias al apoyo o financiamiento del gobierno interior. Sobre este tópico se considera que es la contribución financiera de un gobierno, es decir, la aportación directa de los recursos fiscales del mismo, el cual puede ser a través de donaciones, préstamos, aportaciones directas de capital, garantías, incentivos fiscales, a través de una rama o empresa en particular o aportaciones del gobierno. Por otra parte Elvia Quintana Adriano considera que subvención, es el beneficio que otorga un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos, o sus entidades, directa o indirectamente, a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías, para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional, salvo que se trate de prácticas internacionalmente aceptadas. Este beneficio podrá tomar la forma de estímulos, incentivos, primas, subsidios o ayudas de cualquier clase.²⁴

Así mismo, Jorge Witker²⁵ señala que estamos ante una práctica desleal efectuada por los gobiernos, consistente en apoyar a productores nacionales que

²³ Instrumentos Jurídicos Fundamentales. Sistema Mexicano de Defensa Contra Prácticas Desleales de Comercio Exterior. Editorial Taller de Artes Gráficas de SECOFI, p. 110.

²⁴ QUINTANA, Adriano, Elvia Arcelia. El Comercio Exterior en México, Editorial Porrúa, México, 1989 p. 173.

²⁵ WITKER, Jorge. Comercio Exterior de México, Marco Jurídico y Operativo. Editorial Mc. Graw Hill, México 1996 p. 91.

exportan productos a mercados externos, a precios artificialmente competitivos que dañan a productores domésticos de bienes idénticos y similares. Por último Juan Antonio Alvarez Avendaño expresa sobre el multicitado punto que es toda forma de protección de los ingresos o de sostén de los precios que tenga directa o indirectamente por efecto aumentar las exportaciones de un producto cualquiera del territorio de dicha parte contratante o reducir las importaciones de este producto en su territorio.²⁶

Haciendo alusión a las subvenciones, diversas legislaciones contemplan esta figura, tal es el caso del Reglamento Contra Prácticas Desleales del Comercio Internacional del 13 de enero de 1986 que definía a las subvenciones como las prácticas desleales que consistían en el otorgamiento directo o indirecto por un gobierno extranjero o por sus organismos públicos o mixtos de estímulos, subsidios o ayudas de cualquier clase, o productos transformadores o comercializadores. Otra actividad que también fue considerada como subvención era la venta en el mercado por parte de gobiernos extranjeros de existencias o reservas de productos agrícolas o mineros que tengan por efecto que los precios de dichos productos sean inferiores a los de otros proveedores del mismo mercado.

Por otra parte, el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias en el Artículo 1 considera que existe subvención:

1. Cuando haya una contribución financiera de un gobierno o de cualquier organismo público en el territorio de un Miembro, es decir:
 - a) Cuando la práctica de un gobierno implique una transferencia directa de fondos (por ejemplo, donaciones, préstamos y aportaciones de capital), o posibles transferencias directas de fondos o de pasivos (por ejemplo, garantías de préstamos);

²⁶ ALVAREZ, Avendaño Juan Antonio, *Dumping y Competencia Desleal*, Editorial Jurídica de Chile, p. 132.

- b) Cuando se condonen o no se recauden ingresos públicos que en otro caso se percibirían (por ejemplo, incentivos tales como bonificaciones fiscales);
 - c) Cuando un gobierno proporcione bienes o servicios que no sean de infraestructura general o compre bienes;
 - d) Cuando un gobierno realice pagos a un mecanismo de financiación, o encomiende a una entidad privada una o varias de las funciones descritas anteriormente en los incisos I y III vid infra, que normalmente incumbirían al gobierno, o le ordene que las lleve a cabo, y la práctica no difiera, en ningún sentido real de las prácticas normalmente seguidas para los gobiernos;
2. Cuando haya alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios en el sentido del artículo XVI del GATT de 1994 y con ello se otorgue un beneficio.

Una vez analizadas las opiniones de los tratadistas antes citados, concluimos que de los conceptos expuestos, se observan elementos comunes a todas ellas, tales como que las subvenciones están consideradas como prácticas desleales al comercio exterior y que están a cargo del Gobierno Federal de cada uno de los Estados, esto con el fin de acrecentar la producción interna del país por medio de subsidios, estímulos y apoyos otorgados por el gobierno, para poder exportar dichos productos a otros países, con precios inferiores de manera tal que incluso pueden causar un daño a la producción nacional del país importador, como una de las consecuencias que originan las subvenciones y que analizaremos supra, en su debido momento.

De las conclusiones anteriores, destacan elementos que por su importancia deben ser objeto de mayor abundamiento, a saber:

1. Que las subvenciones son consideradas como prácticas desleales al comercio exterior por disposición de la ley²⁷, ya que esta figura está enfocada a la

²⁷ La Ley de Comercio Exterior, en el Artículo 28, contempla las disposiciones generales para las prácticas desleales de comercio exterior, además de proporcionar una definición lato sensu.

exportación de mercancías en condiciones de discriminación de precios que causan un daño al país importador.

2. Que están a cargo del Gobierno Federal, a través de sus organismos públicos, o mixtos, o sus entidades, que ayudan ya sea directa o indirectamente, a productores, transformadores, comercializadores, o exportadores de mercancías, fortaleciéndolos inequitativamente en países extranjeros.
3. Que tienen como fin acrecentar la producción interna del país, ya que si bien es cierto, el principal propósito que tiene cada Gobierno es el desarrollo interno del país, con el fin de satisfacer sus necesidades y llegar al bien común.
4. Que fortalece inequitativamente la competitividad internacional, el Gobierno va a procurar toda clase de ayudas, que se van a traducir en estímulos, incentivos, primas, subsidios, o cualquier otro nombre con que se le conozca, esta ayuda, al ser exagerada, va a ocasionar una afectación directa en cuanto a los precios en los mercados internacionales.
5. Que causan un daño a la producción nacional del país importador, por ocasionar una pérdida o menoscabo patrimonial o incluso una privación de cualquier ganancia lícita y normal que sufra o pueda sufrir la producción nacional; Por otra parte, puede causar amenaza de daño a los productores mexicanos, cuando se considere que existe un peligro inminente a los productos de origen nacional, basándose en hechos reales.

Partiendo de la idea general sobre subvenciones diremos que el concepto adoptado para este estudio estará enfocado en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias dado que en este se establece los tipos de subvenciones que posteriormente analizaremos.

2.2.3 DIFERENCIA ENTRE DUMPING Y SUBVENCIÓN.

En el dumping, las empresas de mutuo propio, con su propio capital, violan el valor normal, sin intromisión del Gobierno, la empresa sola produce el factor.

En la subvención, el Gobierno directamente aporta ayuda financiera para que reduzca sus precios, gastos y costos, ya que ayuda y apoya a que no paguen impuestos y baje sus precios al valor normal; el Gobierno participa directamente en la empresa para que pueda exportar a un precio menor de su valor normal.

De lo anterior, desprendemos la diferencia notoria existente entre el dumping y la subvención, puesto que en el primer caso, la práctica desleal del comercio proviene de diversos orígenes de carácter particular, sin que intervenga el Estado, en tanto que en la subvención, el Gobierno directamente proporciona los estímulos, ayudas o beneficios, sin importar la designación que se les dé, con el único fin que la producción se pueda exportar a un precio menor de su valor normal.

2.3 IMPORTACIÓN.

Esta figura se puede conceptualizar como la operación por la que un producto de procedencia extranjera se dedica al consumo interior de un territorio aduanero, previo pago de los derechos de aduana y de su importe en divisas extranjeras o en divisas nacionales transferibles.²⁸

De lo anterior, se desprenden elementos esenciales a esta figura:

- a) Introducir productos o mercancías del exterior, y
- b) Que se destinen al consumo interno.

Así mismo, sobre el concepto antes mencionado, surge el "territorio aduanero", entendiéndose éste como una zona en la cual circulan libremente las mercancías, es decir, que no existe ninguna formalidad ni control sobre cualquiera que sea su origen o procedencia.

Por otro lado, Noel Nava Peralta, toma en consideración esta figura, a la luz de dos aspectos, a saber: la importación definitiva de mercancías, que es el arribo de

²⁸ WITKER, Jorge, Ob Cit, p. 147.

mercancías extranjeras destinadas a consumo o uso dentro del país, en tanto que la importación temporal de mercancías, constituida por la introducción de mercancías extranjeras destinadas a permanecer en el país por un tiempo limitado.²⁹

2.4 EXPORTACIÓN.

Esta figura consiste en el envío de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior. Lo anterior jurídicamente se traduce en una venta más allá de las fronteras políticas de un país.³⁰

La exportación, presenta tres criterios:

- a) El transporte, como simple acto material;
- b) El envío, como generador de relaciones jurídicas y fiscales de una operación fiscal;
- c) La venta, esto es, la motivación del envío limitándola a que toda exportación se haga por un precio o contraprestación indivisas.

2.5 ESTÍMULOS FISCALES.

Sobre este concepto es menester señalar la relación que existe entre el Comercio Exterior y el Derecho Fiscal, ya que este punto es utilizado en estas dos vertientes. De esta forma, un estímulo es la ayuda que brinda un Gobierno con el fin de que el contribuyente, hablando en términos fiscales, compruebe la obtención de determinados resultados que, de acuerdo con los propósitos del Gobierno, coadyuven con él en la consecución de metas tendientes a la realización del bien común.

²⁹ NAVA PERALTA, Noel, y otros. Información sobre las Relaciones Económicas de México con el Exterior. Editorial Talleres Gráficos de la Nación, México, 1975, p. 388

³⁰ WITKER, Jorge, Ob Cit, p. 95.

En otras palabras estímulo, en el Comercio Exterior, es el apoyo que da un gobierno a sus productores internos con el fin de comercializar sus productos fuera de sus fronteras, fortaleciendo de esta forma la economía interna.³¹

En este punto es de vital importancia hacer mención de los programas que fomentan a las exportaciones y que son:

2.5.1 PROGRAMAS DE FOMENTO A LA EXPORTACIÓN.

ALTEX. Programa de Empresas Altamente Exportadoras, es un instrumento de promoción a los exportadores mexicanos destinado a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales.

DRAWBACK. Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores, es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual se reintegra al exportador el valor de los impuestos causados por la importación de materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales incorporados al producto exportado o por la importación de mercancías que se retiran al extranjero, en el mismo estado en que fueron importadas.

ECEX. Registro de Empresas de Comercio Exterior, es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual las empresas comercializadoras podrán acceder a los mercados internacionales con facilidades administrativas y apoyos financieros de la Banca de Desarrollo.

FEMEX. Programa de Ferias Mexicanas de Exportación, este instrumento de promoción es destinado a fomentar la realización de ferias en el país que promuevan la exportación de mercancías mexicanas a las mercancías internacionales.

³¹ DELGADILLO GUTIERREZ, Luis Humberto, Principios de Derecho Tributario, Editorial Limusa, México, p. 142.

MAQUILA. Programa de Maquila de Exportaciones, permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en la transformación, elaboración o repetición de productos de exportación, sin cubrir el pago de los impuestos de importación, del Impuesto al Valor Agregado y en su caso cuotas compensatorias, así mismo para realizar aquellas actividades de servicio que tengan como finalidad la exportación o apoyar ésta.

PITEX. Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, es un instrumento de promoción a los exportadores, mediante el cual, se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importación temporalmente, diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación sin cubrir el pago del Impuesto General de Importación, del Impuesto al Valor Agregado y cuotas compensatorias en su caso.

PITEX SERVICIOS. Programa de Importación Temporal para Servicios Integrados a la Importación, en este se permite a las empresas prestadoras de servicios importar de manera temporal maquinaria y equipos necesarios para desempeñar actividades asociadas directamente a la exportación.

PROSEC. Programa de Promoción Sectorial, es un instrumento dirigido a personas morales productoras de determinadas mercancías, mediante el cual se les permite importar con arancel ad valorem preferencial, diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos específicos independientemente de que las mercancías a producir sean destinadas a la exportación o al mercado nacional.

Constancia de Exportación, es el documento que comprueba la legalidad de la transferencia de mercancías entre proveedores nacionales y empresas que cuentan con el Registro Nacional de la Industria Maquiladora de exportación con PITEX, dicha transferencia se considera una exportación y por tanto el comprador adquiere un bien en exportación temporal y el proveedor exporta indirectamente.

2.6 CUOTAS COMPENSATORIAS.

La Ley de Comercio Exterior en su artículo 62, señala que las Cuotas Compensatorias son impuestas por la Secretaría de Economía (antes Secretaria de Comercio y Fomento Industrial), las cuales serán equivalentes a la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación en el caso de Discriminación de precios (DUMPING) y hablando de Subvenciones, al monto del beneficio. En otras palabras, es la cuota que impone un Gobierno para que exista una competitividad justa entre sus productos nacionales y los productos importados.

Las Cuotas Compensatorias podrán ser menores al margen de Dumping o al monto de Subvenciones, siempre y cuando se considere sean suficientes para desalentar la importación de mercancías en condiciones de Prácticas Desleales Al Comercio Exterior.

Por otro lado, cabe hacer mención que las Cuotas Compensatorias se consideran como aprovechamientos en términos fiscales tal y como lo establece el artículo 64 de la Ley de Comercio Exterior. Entendiéndose por aprovechamientos los ingresos que percibe el Estado por funciones de derecho público distintos de las contribuciones, de los ingresos derivados de los financiamientos y de los que obtengan los organismos descentralizados y las empresas de participación estatal.³²

2.7 ARANCEL.

Para efectos de este estudio el concepto más adecuado es el que encontramos en el artículo 12 de la Ley de Comercio Exterior, que los define como las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación, de esta forma los aranceles podrán ser:

a) Ad valorem, cuando se expresen en términos porcentuales del valor en la aduana de la mercancía.

³² Código Fiscal de la Federación, Artículo 3°.

b) Específicos, cuando se expresen en términos monetarios por unidad de medida, y;

c) Mixtos, cuando se trate de la combinación de Ad valorem y Específicos.

De esta forma, los Aranceles pueden adoptar las siguientes modalidades: Arancel-cupo, cuando se establezca un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de mercancías exportadas o importadas de esas mercancías que excedan dicho monto; Arancel estacional, cuando se establezcan niveles arancelarios distintos para diferentes periodos del año.

Por otro lado, podrán establecerse aranceles diferentes a los generales previstos en las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación cuando así lo establezcan tratados o convenios comerciales internacionales de los que México sea parte.

CAPÍTULO III

MARCO JURÍDICO DE LAS SUBVENCIONES.

CAPITULO III. MARCO JURÍDICO DE LAS SUBVENCIONES.

El presente capítulo tiene como finalidad conocer las normas que abarcan la figura en estudio, partiendo de nuestra Carta Magna, siendo esta quien da origen a la Legislación de Comercio Exterior, ordenamiento que regula las Subvenciones. Así mismo conocer de fondo el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, conociendo de esta forma sus tipos, acciones y procedimientos.

Por otro lado las Legislaciones que de una u otra forma, juegan un papel muy importante en las prácticas desleales del Comercio Exterior y por ende en este estudio.

3.1 CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.

La fuente primaria materia de comercio exterior es nuestra Constitución, en este ordenamiento, en el artículo 131 se encuentra el fundamento que da origen al comercio exterior, y por otra parte en el artículo 133 encontramos la disposición relativa a la jerarquía de los Tratados Internacionales, teniendo la característica de ser Ley Suprema de toda la Unión, es decir, tienen el mismo nivel de nuestra Carta Magna siempre y cuando no vayan en contravención de ésta. Por otra parte es conveniente citar los artículos anteriormente señalados para una mejor comprensión del tema en estudio.

3.1.1 ARTÍCULO 131 CONSTITUCIONAL.

Este ordenamiento establece que es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aun prohibir, por motivos de seguridad o de policía, 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 artículo 117.

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, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones 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.

Esta disposición regula en su primer párrafo al comercio exterior. La Federación lo regula a través de las leyes fiscales, que tienen un doble objeto: impulsar la producción interna y regular la exportación, especialmente de los llamados productos del mercado internacional. Independientemente de esto, el fin inmediato de la facultad de gravar con impuestos las mercancías es el cobro de los mismos.

Establece también como derecho exclusivo de la federación, reglamentar y hasta prohibir que viajen por territorio nacional cierta clase de productos, tratándose lo anterior de una facultad de policía y su objeto es proteger la seguridad interior.

Por otro lado prohíbe a la Federación, en su calidad de gobierno local del Distrito, gravar con impuestos el tránsito de mercancías, en la misma forma a como lo hizo para los estados en las fracciones VI y VII del artículo 117 Constitucional.

El segundo párrafo, otorga al Ejecutivo la facultad para legislar en materia de impuestos, referida al comercio exterior, con el propósito de regular la economía nacional, siempre que el Congreso haga la debida delegación. Estas facultades se otorgan al Poder Ejecutivo a fin de dotarlo de un instrumento necesario para decretar el aumento o disminución de impuestos a los productos de importación o exportación, según lo impongan las necesidades económicas del momento, pues en nuestros días existe una gran dependencia mutua de carácter comercial entre todos los estados del mundo.

Estos mandatos tienden a salvaguardar la estabilidad y el progreso de la economía nacional en beneficio del pueblo mexicano.

3.1.2 ARTÍCULO 133 CONSTITUCIONAL.

Esta disposición establece que, esta Constitución, las Leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que están de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de los Estados.

En lo anterior se contempla que la Ley Suprema de la Nación son: la Constitución Federal, las leyes del Congreso de la Unión y los tratados que estén conformes con ella y que celebre válidamente el gobierno.

Cuando en alguna constitución o ley de algún estado, se encuentre incluida disposición en contrario de la Constitución, leyes y tratados federales, los jueces de las entidades federativas deberán hacer predominar la norma de la Constitución general sobre las reglas locales.

No puede haber alguna ley, o cualquier acto de autoridad sea cual sea su nivel o naturaleza, que esté por encima de esta Constitución. Nada ni nadie puede ir en contra de ella.

3.2 LEY DE COMERCIO EXTERIOR.

Este ordenamiento derivado del artículo 131 Constitucional 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 con la elevación del bienestar de la población.

Es menester señalar que en el título V, se regulan las prácticas desleales al comercio exterior, donde resalta en el Capítulo III, artículo 37 la figura de las subvenciones.

3.2.1 ARTÍCULO 37 DE LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR.

Este precepto establece que la subvención es el beneficio que otorga un gobierno extranjero, a través de sus organismos públicos o mixtos, o sus entidades, directa o indirectamente, a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías, para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional, salvo que se trate de prácticas internacionalmente aceptadas. Este beneficio podrá tomar la forma de estímulos, incentivos, primas subsidios o ayudas de cualquier clase.

3.2.2 ARTÍCULO 39 DE LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR.

Este Ley conceptualiza como daño a la pérdida o menoscabo patrimonial o la privación de cualquier ganancia lícita y normal que sufra o pueda sufrir la producción nacional de las mercancías que se trate, o el obstáculo al establecimiento de nuevas industrias.

Por otro lado amenaza de daño es el peligro inminente y claramente previsto de daño a la producción nacional. La determinación de la amenaza de daño se basará en los hechos y no simplemente en alegatos, conjeturas o posibilidades remotas.

3.2.3 ARTÍCULO 40 DE LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR.

Este precepto legal establece la expresión producción nacional, la cual se entenderá en el sentido de abarcar, cuando menos el 25% de la producción nacional de la mercancía de que se trate, este porcentaje dará facultades para iniciar un procedimiento contra prácticas desleales en la modalidad en estudio.

3.2.4 PROCEDIMIENTO CONTRA PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO EXTERIOR.

La legislación en comento, establece también el procedimiento que se debe llevar a cabo actualmente ante la Secretaría de Economía, antes denominada Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en lo relativo a las prácticas desleales al comercio exterior, señalando entre otras cosas la manera de iniciación de procedimiento de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional, quienes serán los facultados para presentar la solicitud a petición de parte, quienes se consideran partes interesadas, la forma de procedencia, los datos que requiere la secretaria a las partes, así como una resolución preliminar y una resolución final.

Cabe hacer mención que el procedimiento descrito anteriormente se analizará en el caso en específico de la práctica desleal al comercio internacional en su modalidad de subvenciones de productores de aceros planos recubiertos en capítulo cuarto de este estudio.

3.3 ACUERDO SOBRE SUBVENCIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS.

Sobre este ordenamiento en cita es menester señalar que debido a su gran importancia en este estudio, consideramos abarcarlo en un análisis más profundo en las siguientes líneas.

Dentro del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias se establecen 3 tipos de subvenciones:

3.3.1 SUBVENCIONES PROHIBIDAS.

Conforme al Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, las subvenciones prohibidas son aquellas supeditadas de iure o de facto a los resultados de exportación, la que será condición única entre otras varias

condiciones, así también se consideran subvenciones prohibidas aquellas sujetas al empleo de productos nacionales con preferencia a los productos importados, como condición única de entre otras condiciones.

Las subvenciones prohibidas, según el párrafo anterior, se presentan en el caso de dos hipótesis, la primera, cuando se condiciona la ayuda a la proporción de exportaciones que tendrá el producto subvencionado, o bien, cuando se condiciona a que la empresa beneficiada con la subvención, deba adquirir exclusivamente productos nacionales y no importados.

En el caso en que algún miembro considere que un producto importado a su territorio está subvencionado, deberá tomar en cuenta las siguientes acciones y procedimiento para actuar en contra del miembro responsable:

3.3.1.1 ACCIONES Y PROCEDIMIENTO.

Cuando un país miembro tenga razones suficientes para creer que otro miembro concede o mantiene una subvención prohibida, solicitará al Miembro que supuestamente la mantiene la celebración de consultas. La solicitud para la celebración de las mismas, contendrá una relación de las pruebas respecto de la existencia y naturaleza de la subvención en cuestión, estas consultas serán contestadas a su vez por el país miembro al que se dirigen, en el menor tiempo posible.

Si mediante las consultas no se llega a una solución, dentro de los 30 días siguientes cualquiera de los miembros podrá someter el caso ante el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) esto con el fin de establecer inmediatamente un grupo especial, salvo que la OSD decida por consenso no hacerlo.

En caso de que se haya decidido establecer el Grupo Especial, éste podrá además solicitar la asistencia de un Grupo Permanente de Expertos (GPE), el cual los auxiliará a determinar si existe una subvención prohibida, examinando las pruebas, inclusive las que provengan del miembro que la mantenga para demostrar que la medida en cuestión no es una subvención prohibida.

En un plazo que el propio Grupo Especial determinará, el GPE le someterá sus conclusiones, debiendo aceptarlas sin modificarlas, independientemente de la manera que se resuelva sobre la medida de que se trate, sea o no una subvención prohibida.

El Grupo Especial elaborará un informe final y notificará a las partes, además lo distribuirá al resto de los miembros en un plazo de 90 días siguientes a la fecha en que se estableció la composición y mandato del Grupo Especial.

Si se concluye que existe la subvención prohibida, el Grupo Especial hará una recomendación en la que especificará un plazo determinado para que el país miembro que la concede la retire.

Dentro de los 30 días siguientes a la presentación del informe a todos los miembros, será adoptado por el OSD salvo que una de las partes decida notificar formalmente la apelación o en su caso que el OSD decida no adoptar el informe.

En el caso de la apelación contra el informe de un grupo especial, el Órgano de Apelación resolverá dentro de los 30 días siguientes a la notificación de la apelación. Si el Órgano de Apelación no pudiera rendir su informe en dicho plazo, girará escrito al OSD explicando los motivos del retraso estableciendo un nuevo plazo conveniente para poder presentarlo, sin poder exceder de 60 días.

El informe sobre el resultado de la apelación debe ser aceptado sin condiciones por las partes y adoptado por el OSD, salvo que por consenso no lo acepte en el plazo de 20 días contados a partir de que sus miembros sean comunicados.

Para el caso que no se cumpla la recomendación en el plazo establecido, que comenzará en la fecha de adopción que emita el Grupo Especial o del informe del órgano de Apelación, el OSD autorizará al miembro reclamante adoptar las contramedidas que considere apropiadas.

En el caso de que una parte solicite un arbitraje de acuerdo a lo establecido en el párrafo 6 del artículo 22 del Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD) el árbitro determinará si son apropiadas las contramedidas adoptadas.

3.3.2 SUBVENCIONES RECURRIBLES.

En este tipo de subvenciones, ningún Estado miembro debe causar, mediante el empleo de subvenciones, efectos desfavorables para los intereses de otros medios, que pueden traducirse en: daño a la rama de producción nacional de otro país miembro, anulación o menoscabo de las ventajas de otros miembros directa o indirectamente, en particular de las ventajas de concesiones consolidadas y perjuicio grave a los intereses de otro miembro.

En esta clase de subvenciones, el perjuicio grave es determinante para considerar que una práctica cae en este supuesto de subvención, por tanto debido a la importancia de perjuicio grave, es pertinente señalar lo siguientes casos en que existe esta figura:

- a) Cuando el total de la subvención Ad valorem aplicado a un producto sea superior al 5%;
- b) Subvenciones que tengan por objeto cubrir pérdidas de explotación sufridas por una rama de producción;
- c) Subvenciones para cubrir pérdidas de explotación sufridas por una empresa, salvo se trate de medidas excepcionales que no sean recurrentes ni puedan repetirse para esa empresa, sean aplicadas para dar tiempo a que se hallen soluciones a largo plazo y se eviten graves problemas sociales;
- d) Cuando exista condonación directa de deuda, es decir, condonación de una deuda de la que sea acreedor el gobierno, o se hagan donaciones para cubrir el reembolso de deuda.

También se considera que existe perjuicio grave, cuando la subvención tiene por efecto cualquiera de las siguientes circunstancias:

- Desplazar u obstaculizar las importaciones de un producto similar de otro miembro en el mercado del miembro que concede la subvención.
- Desplazar u obstaculizar las exportaciones de un producto similar de otro miembro al mercado de un tercer país.
- Una significativa subvaloración de precios del producto subvencionado en comparación con el precio de un producto similar de otro país miembro en el mismo mercado, o tenga un efecto significativo de contención de la subida de los precios, reducción de los precios o pérdida de ventas en el mismo mercado.
- Y por último, que tenga por efecto el aumento de la participación en el mercado mundial del miembro que la otorga con respecto a un determinado producto primario o básico subvencionado en comparación con su participación media durante el periodo de tres años inmediatamente anteriores, y que ese aumento haya seguido una tendencia constante durante un periodo en el que se hayan concedido subvenciones.

Sin embargo, si el país miembro otorgante de la subvención, demuestra que esta figura no produjo ninguno de los efectos antes mencionados, se podrá concluir que no existe perjuicio grave.

Para un mejor entendimiento, se considerará que existe desplazamiento u obstaculización de las exportaciones en los casos en que se haya demostrado una variación de cuotas en el mercado que sean desfavorables al producto similar no subvencionado, cabe señalar que esto será durante un periodo suficiente para demostrar tendencias claras en la evolución del mercado del producto afectado, que por lo regular será por lo menos de un año.

Para efectos de este estudio, se entenderá por "Variación de cuotas de mercado relativas" cualquiera de las siguientes situaciones:

- a) Que haya un aumento de la cuota del producto subvencionado,
- b) Que la cuota de mercado del producto subvencionado permanezca constante en circunstancias en que, de no existir la subvención hubiera descendido,
- c) Que la cuota de mercado del producto subvencionado descienda, pero a un ritmo inferior al del descenso que se habría producido de no existir la subvención.

No se considerará la existencia de desplazamiento u obstáculo que produzca un perjuicio grave, en el sentido de las siguientes circunstancias durante el periodo considerado:

1. Prohibición o restricción de exportaciones del producto similar del miembro reclamante o de las importaciones de él provenientes en el mercado del tercer país afectado.
2. Decisión por parte de un gobierno importador que ejerza un monopolio del comercio o realice comercio de estado del producto de que se trate, de sustituir, por motivos no comerciales las importaciones provenientes del miembro reclamante por importaciones procedentes de otro país o países.
3. Catástrofes naturales, huelgas, perturbaciones del transporte u otros casos de fuerza mayor que afecten en medida sustancial a la producción, las calidades, las cantidades o los precios del producto disponible para la exportación en el miembro reclamante.
4. Existencia de acuerdos de limitación de las exportaciones del miembro reclamante.
5. Reducción voluntaria de las disponibilidades para exportación del producto de que se trate en el miembro reclamante (con inclusión entre otras cosas, de una situación en la que empresas del miembro reclamante hayan reorientado de manera autónoma sus exportaciones de este producto hacia nuevos mercados).

6. Incumplimiento de normas y otras prescripciones reglamentarias en el país importador.

De no darse las circunstancias anteriores, la existencia de perjuicio grave deberá determinarse sobre la base de la información presentada al grupo especial u obtenida por él.

En cuanto a su ámbito material, debemos hacer la distinción que las subvenciones que tengan por objeto productos agropecuarios estarán sujetas a otras disposiciones de carácter único y especial, por tanto no es aplicable lo antes expuesto.

Es menester señalar que este tipo de subvenciones cuenta también con ciertas acciones y un procedimiento a seguir.

3.3.2.1 ACCIONES Y PROCEDIMIENTO.

Cuando un país miembro considere que existen razones suficientes para creer que existe una subvención de esta categoría que concede o mantiene otro país miembro y ocasiona cualquiera de las circunstancias que siguen: daño a su rama de producción nacional; anulación, menoscabo o incluso perjuicio grave, el miembro afectado podrá solicitar la celebración de consultas.

En toda celebración de consultas, se llevará una relación de las pruebas que intenten demostrar:

- a) La existencia y naturaleza de la subvención;
- b) El daño causado a la rama de la producción nacional, de anulación o de menoscabo o en su caso el perjuicio grave causado a los intereses del miembro afectado.

Las consultas se celebrarán lo más inmediatamente posible y tendrán por objeto dilucidar los hechos para poder llegar a una solución con el miembro afectado.

Si en un plazo de 60 días no resulta una solución, cualquiera de las partes someterá el caso al Organismo de Solución de Diferencias (OSD) con el objeto de establecer un grupo especial, salvo que el OSD decida no hacerlo, una vez integrado éste, tiene un plazo de 15 días para establecer su composición y su mandato.

Se presentará el informe final por parte del grupo especial a las partes en el conflicto y se distribuirá a todos los miembros dentro de los 120 días siguientes a la fecha en que se haya establecido la composición y el mandato del grupo especial.

Una vez que se dio a conocer a todos los miembros el informe, este será adoptado por el OSD, a menos que por consenso decida no hacerlo, o que en su caso alguna de las partes decida apelar.

En el caso de que uno de los miembros apele la decisión, se resolverá lo conducente dentro de los 60 días siguientes a la fecha en que se haya notificado dicha apelación ante el Organismo de Apelación, este podrá retrasar el plazo no excediendo de 90 días.

La resolución a la apelación deberá ser adoptado por el OSD, salvo que en un plazo de 20 días de su notificación, por consenso decida no hacerlo; por otro lado, las partes tendrán que aceptarlo sin condiciones.

Una vez que se determine que la subvención ha tenido efectos desfavorables para los intereses de otro miembro, el miembro que mantiene la subvención adoptará medidas apropiadas para eliminar efectos desfavorables o en su caso retirará la subvención en un plazo de 6 meses a partir de que el informe sea adoptado por el OSD.

Si en este tiempo no se ha llegado a un acuerdo sobre la compensación, el OSD concederá al miembro reclamante autorización para adoptar contramedidas proporcionales al grado y naturaleza de los efectos desfavorables cuya existencia se haya determinado, salvo que por consenso desestime la petición el OSD.

En el caso en que alguna de las partes solicite un arbitraje, este determinará si las contramedidas son proporcionales.

3.3.3 SUBVENCIONES NO RECURRIBLES.

El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias considera los siguientes supuestos para determinar la existencia de subvenciones no recurribles:

1. Aquellas que no sean específicas en general a toda la población; o específica para una determinada rama de la producción, una empresa o un grupo de empresas;
2. Las que sean específicas, pero cumplan con las siguientes consideraciones:
 - a) Aquellas subvenciones que tengan por objeto la investigación, siempre que se lleven a cabo por empresas, instituciones de enseñanza superior o investigaciones contratadas por las empresas mismas;
 - b) Las que tengan por objeto la asistencia de regiones desfavorecidas localizadas en el territorio de un Miembro siempre que no sea específica;
 - c) Las que promuevan la adaptación a las instalaciones de las empresas, de nuevas disposiciones ambientales, si provienen de leyes o reglamentos y crean un aumento de obligaciones o cargas financieras mayores para las empresas.

En el primer supuesto, relativo a subvenciones que promueven la investigación, el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, nos enumera una serie de requisitos a los que debe apegarse esta actividad para encuadrarla dentro de las subvenciones no recurribles, las condiciones a las que ha de sujetarse, son las siguientes:

- La asistencia no deberá representar más del 75% de los costos tratándose de investigaciones industriales.

- Tratándose de actividades precompetitivas de desarrollo, la asistencia no rebasará el 50% de los costos.
- La asistencia deberá destinarse a cubrir exclusivamente:
 - Gastos de personal.
 - Costos de instrumentos, equipo, terrenos, edificios utilizados para desarrollar esta actividad de investigación.
 - Servicios de consultores y equivalentes, como conocimientos técnicos, patentes, entre otros.
 - Gastos adicionales que surjan como consecuencia de la investigación.

En el segundo supuesto, relativo a la asistencia a las regiones desfavorecidas que se hallen en territorio de un Miembro, las condiciones que establece el Acuerdo en cuestión se limitan a tres, a saber:

- La región desfavorecida deberá ser una región geográfica claramente designada, con identidad económica y administrativa.
- Para ser considerada desfavorecida, deberá ser sujeta a criterios imparciales y objetivos, contemplados en una ley o reglamento, y que estipulen que esta característica no es motivo de circunstancias temporales.
- El criterio señalado, deberá tener en cuenta por lo menos uno de los siguientes factores: la renta per capita, ingresos familiares per capita, o el PIB per capita, que no deberá ser superior al 85% de la media del territorio; un segundo factor para medir este criterio será la tasa de desempleo, debiendo ser por lo menos de 110% de la media del territorio en un periodo de tres años.

Respecto del último supuesto, que hace referencia a las medidas ambientales a las que se sujetarán las instalaciones de las empresas, deberá cubrir con 5 requisitos:

- Debe ser una medida excepcional no recurrente.
- No superará el 20% de los costos de adaptación.
- No cubrirá costos de sustitución y funcionamiento de la inversión objeto de la asistencia.
- Será proporcional a la reducción de molestias y contaminación prevista por una empresa, de ningún modo cubrirá ahorro alguno respecto de costos de fabricación.
- No podrá ser exclusiva, es decir, estará al alcance de todas las empresas que tengan la posibilidad de adoptar el nuevo equipo o los nuevos procesos de producción de que se traten.

Los programas que sirvan de prueba para la existencia de los supuestos anteriores, deberán ser notificados al Comité previo a su aplicación. El programa objeto de la notificación, debe ser preciso, para que el resto de los Miembros evalúen la compatibilidad del programa con las condiciones y criterios que cada supuesto requiere. El país Miembro, deberá actualizar anualmente la notificación de los programas sobretudo en el rubro de gastos globales que corresponden a cada programa.

Los demás Miembros gozarán del derecho de solicitar toda la información que consideren pertinente respecto de una subvención localizable en un determinado programa. En este caso, la Secretaría podrá exigir información adicional de la subvención objeto del examen y emitirá una conclusión, la cual es analizada por el Comité, para determinar si se han cumplido las condiciones para las subvenciones no recurribles (INFRA). La resolución pertinente, deberá emitirse a más tardar en la primera reunión ordinaria del Comité, siempre que haya transcurrido un mínimo de dos meses.

En el supuesto de que el Comité no formule una determinación a ese respecto, o existan infracciones en casos individuales de las condiciones enunciadas en un

programa notificado, a petición de un Miembro estas cuestiones se someterán a arbitraje vinculante. El órgano arbitral tiene un plazo para resolver de 120 días contados a partir de que se le remitió el asunto.

3.3.3.1 ACCIONES AUTORIZADAS.

Aún cuando de su denominación, esta clase de subvenciones no pueden recurrirse, existen las siguientes medidas que podrán aplicarse:

Si un Miembro tiene razones para creer que el programa donde se establece la subvención, ha tenido efectos desfavorables para su rama de producción nacional, capaces de causar un perjuicio difícilmente reparable, puede solicitar la celebración de consultas al Miembro que mantenga la subvención.

El miembro debe entablar las consultas lo antes posible para dilucidar los hechos del caso. Si a través de las consultas no se llega a una solución en un plazo de 60 días de la solicitud de su celebración, se somete la cuestión ante el Comité.

El Comité examina inmediatamente los hechos y las pruebas, resolviendo en un plazo de 120 días, y si determina que existen dichos efectos desfavorables, recomienda al Miembro que concede la subvención modifique su programa para suprimir estos efectos. Si dentro de un plazo de seis meses, no se acata la recomendación, el Comité autoriza al Miembro afectado que adopte las contramedidas pertinentes las cuales serán proporcionales a la naturaleza y al grado los efectos que se causaron.

A continuación presentamos algunos otros ordenamientos, que a nuestro criterio son de gran importancia, puesto que, aunque no se aplican directamente a las subvenciones, se interrelacionan con el comercio internacional.

3.4 LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN.

Este ordenamiento jurídico tiene como objeto clasificar mercancías y determinar el respectivo impuesto al comercio exterior, a éstas leyes también se les conoce como tarifas, las cuales tienen dos partes fundamentales, la nomenclatura y la columna impositiva correspondiente.

La nomenclatura, podríamos considerarla como la clasificación de mercancías transportables, que de acuerdo a su composición o función les será aplicado un respectivo impuesto para que éstas puedan circular legalmente en el territorio nacional.

Esta nomenclatura se basa en el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías adoptado por el Consejo de Cooperación Aduanera vigente para los países miembros de la Organización Mundial de Comercio.

El impuesto aplicado se denomina Ad Valorem y se puede resumir que son los tributos fiscales que en función de la ubicación de los productos en la nomenclatura, las aduanas cobran por la importación de productos extranjeros o nacionales que entren o salgan del territorio aduanero mexicano.

3.5 LEY ADUANERA.

Esta ley proporciona seguridad jurídica al evitar una variación a la normatividad aduanera en diversos ordenamientos jurídicos; aplicando supletoriamente el Código Fiscal Federal, como lo ordena su artículo primero, también promueve la inversión y exportación; y cumple con los compromisos internacionales suscritos por México básicamente en la Organización Mundial de Comercio.

Este ordenamiento regula la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y de los medios en que se transportan o conducen, el despacho aduanero y los hechos o actos que deriven de éste o de dicha entrada y salida de mercancía. Estarán obligados a estas disposiciones los propietarios, poseedores,

destinatarios, remitentes, apoderados, agentes aduanales o cualesquiera personas que tengan intervención en la extracción, custodia, almacenaje, manejo y tenencia de las mercancías.

3.6 CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN.

Este ordenamiento deriva del artículo 31 fracción IV de nuestra Carta Magna, el cual a grandes rasgos expresa que es obligación de los mexicanos contribuir a los gastos públicos.

Este código establece que las personas físicas y las morales están obligadas a contribuir para los gastos públicos conforme a las leyes fiscales respectivas, así mismo las disposiciones de este ordenamiento se aplicarán en su defecto y sin perjuicio de lo dispuesto por los tratados internacionales de que México sea parte. Solo mediante ley podrá destinarse una contribución a un gasto público específico.

Por otro lado en su artículo tercero define a los aprovechamientos expresando que son los ingresos que percibe el estado por funciones de derecho público distintos de las contribuciones, de los ingresos derivados de los financiamientos y de los que obtengan los organismos descentralizados y las empresas de participación estatal en este orden de ideas se establece la relación con la Legislación de Comercio Exterior ya que las cuotas compensatorias de acuerdo a su artículo 63, considera a estas como aprovechamientos y de esta forma su correlación con el tema de estudio.

3.7 LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO.

Este ordenamiento contiene diversas disposiciones relevantes en nuestro estudio, sin embargo, resaltan las figuras de importación y exportación de bienes o servicios.

Se considera importación de bienes o servicios:

a) La introducción al país de bienes;

- b) La adquisición por personas residentes en el país de bienes intangibles enajenados por personas no residentes en él;
- c) El uso o goce temporal en el territorio nacional de bienes tangibles cuya entrega material se hubiere efectuado en el extranjero;
- d) El aprovechamiento en el territorio nacional de servicios tales como seguros, afianzamientos, asistencia técnica y otros cuando se presten por no residentes en el país.

Son consideradas exportaciones de bienes y servicios:

- a) La que tenga el carácter de definitiva en términos de la legislación aduanera.
- b) La enajenación de bienes intangibles realizada por una persona residente en el país a otra que resida en el extranjero.
- c) El uso o goce temporal en el extranjero de bienes intangibles proporcionados por personas residentes en el país.
- d) El aprovechamiento en el extranjero de servicios prestados por residentes en el país por concepto de asistencia técnica, operaciones de maquila, publicidad y comisiones entre otros.
- e) La transportación internacional de bienes prestada por residentes en el país.

Con relación a la normatividad anterior, es menester señalar que estas disposiciones no se aplican directamente a la figura de subvenciones, sin embargo es necesario conocer su regulación, ya que en las importaciones y exportaciones de productos se desprenden anomalías de vital importancia, tal es el caso de las prácticas desleales al comercio exterior. Es en este momento donde resalta la figura motivo de este estudio denominada subvenciones, debido a que los Gobiernos dan apoyo a sus productores con el fin de incrementar su economía, sin embargo, es una competencia desleal conocida como subvención.

CAPÍTULO IV.

**DENUNCIA CONTRA PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO
EXTERIOR POR CONCEPTO DE SUBVENCIONES DE
PRODUCTOS DE ACEROS PLANOS RECUBIERTOS.**

CAPÍTULO IV. DENUNCIA CONTRA PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO EXTERIOR POR CONCEPTO DE SUBVENCIONES DE PRODUCTOS DE ACEROS PLANOS RECUBIERTOS.

Las siguientes líneas tienen como finalidad conocer el procedimiento que se lleva a cabo en la actualidad ante la Secretaría de Economía, anteriormente conocida como la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, denunciando una práctica desleal al comercio exterior en su modalidad de subvención, en este caso se analizará a los productores nacionales de aceros planos recubiertos, quienes se vieron afectados por los precios de los productos importados a un menor precio, ocasionando grandes desproporciones en cuanto a sus utilidades, resaltando con ello la falta de eficacia en cuanto a la aplicación de cuotas compensatorias para las subvenciones, siendo este el motivo de la investigación realizada.

Cabe hacer mención que dicha Secretaría de Estado tiene las siguientes atribuciones en materia de Comercio Exterior: formula y conduce las políticas generales de industria, comercio exterior, interior, abasto y precios del país; con excepción de los precios de bienes y servicios de la Administración Pública Federal. Regula, promueve y vigila la comercialización, distribución y consumo de los bienes y servicios. Establece la política de industrialización, distribución consumo de los productos agrícolas, ganaderos, forestales, minerales y pesqueros. Da fomento al comercio exterior, estudia, proyecta y determina los aranceles fijando los precios oficiales, así mismo estudia y determina las restricciones para los artículos de importación y exportación.

Por otro lado estudia y determina mediante reglas generales, conforme a los montos globales establecidos por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, los estímulos fiscales necesarios para el fomento industrial, el comercio interior y exterior, y el abasto, incluyendo los subsidios sobre impuesto de importación, administrando su aplicación y vigilancia para evaluar resultados.

Esta Secretaría cuenta con un departamento especializado en prácticas desleales al comercio exterior, el cual tiene su origen en el artículo 14 del reglamento interior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, hoy Secretaría de Economía, el cual establece que la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, UPCI, conoce, tramita y resuelve los procedimientos administrativos de investigación referentes a prácticas desleales de comercio internacional y a medidas de salvaguardas, que procedimiento adoptar por motivos de emergencia, bajo los términos de la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento y de los Tratados o Convenios Internacionales suscritos por el Gobierno Mexicano.

4.1 INICIACIÓN DEL PROCEDIMIENTO DE INVESTIGACIÓN EN MATERIA DE PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO EXTERIOR.

Este procedimiento se encuentra regulado en la Legislación de Comercio Exterior, donde se establece que los procedimientos de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional y de medidas de salvaguarda se iniciarán de oficio o a solicitud de parte.

La solicitud a petición de parte podrá ser presentada por las personas físicas o morales productoras:

De mercancías idénticas o similares a aquellas que se estén importando o pretendan importarse en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional.

De mercancías idénticas, similares o directamente competitivas a aquellas que se estén importando en condiciones y volúmenes tales que dañen seriamente o amenacen dañar seriamente a la producción nacional.

Los solicitantes deberán ser representativos de cuando menos el 25% de la producción nacional de la mercancía de que se trate.

IV. DENUNCIA CONTRA PRÁCTICA DESLEAL EN LA MODALIDAD DE SUBVENCIÓN.

En la solicitud correspondiente se deberá manifestar por escrito ante la autoridad competente y bajo protesta de decir verdad los argumentos que fundamenten la necesidad de aplicar cuotas compensatorias o medidas de salvaguarda. Por otro lado se considera parte interesada a los productores solicitantes, importadores y exportadores de la mercancía objeto de investigación, así como a las personas morales extranjeras que tengan un interés directo en la investigación de que se trate y aquellas que tengan el carácter en los tratados o convenios comerciales internacionales.

Una vez dados a conocer los aspectos generales en cuanto al procedimiento, presentamos a continuación un caso en específico.

La empresa Industrias Monterrey, S.A. de C.V. por conducto de su representante legal, compareció ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, actualmente denominada Secretaría de Economía, presentado la denuncia de hechos, sobre las importaciones de productos de aceros planos recubiertos provenientes de los Estados Unidos de América que, en su concepto, constituyen la práctica desleal de comercio internacional en su modalidad de subvención, prevista en el artículo 37 de la Ley Reglamentaria del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior.

Industrias Monterrey, S.A de C.V. es una empresa constituida conforme a las leyes mexicanas, cuyo domicilio se encuentra en nuestro país, esta empresa tiene como objeto la elaboración, venta y distribución de diversos artículos relacionados con la industria de la construcción, realizada como fabricante comisionista y/o representante de sus productos, además de la compra y venta directa de otra diversidad de artículos: la fabricación, transformación, venta, exportación de toda clase de productos de acero, artículos metálicos y de ferratería en general incluyendo su pintado y su acabado. Esta compañía representa el 65% de la producción nacional de productos de aceros planos recubiertos.

En los Estados Unidos Mexicanos las mercancías de producción nacional se denominan lámina galvanizada, lámina galvanizada pintada, lámina aluminizada o lámina galvaluminizada. De acuerdo a su nomenclatura las mercancías se describen como productos laminados planos, de hierro o de acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, chapados o revestidos galvanizados electrolíticamente, de espesor inferior a 3mm y con un límite de mínimo de elasticidad de 275 mpa, o de espesor superior o igual a 3mm y un límite mínimo de elasticidad de 355 mpa, láminas zincadas por las dos caras, revestidos de aluminio, pintados barnizados o revestidos de plástico por las dos caras.

La lista anterior constituye la diversidad de objetos que constituyen los productos planos recubiertos, los cuales se utilizan principalmente en las industrias de la construcción, de equipo industrial, línea blanca y automotriz, los cuales son descritos a fin de proporcionar una descripción e información sobre el producto del que surge la práctica desleal al Comercio Exterior.

La empresa denunciante manifestó en su escrito que la práctica desleal la realizan en su perjuicio diversas empresas mexicanas al importar productos de aceros planos recubiertos de las empresas Armco Steel Corp., Bethlehem Steel Inc., Block Steel Corp., California Steel Industries Inc., Cyclops/Armco, Gregory Galvanizing and Metal Processing, Inc., Gulf States Steel Co., Metaltech Co., National Steel Corp., Pinole Point., Steel Co. (PPSC), Rouge Steel Co., Sharon Steel Corp., Triumph Industries, USS. Corp., División de USX Corp., Warren Consolidated Industries Inc., Weirton Steel Corp., Wheeling-Pittsburg Steel., Wheeling-Nisshin Inc., L-S II Electro-Galvanizing., LTV Steel Company Inc., New Process Steel Corporation, Mitsui & Co., Inc, US Steel International y Hubell International Trading Co. Las empresas anteriormente señaladas producen mercancías idénticas a las mexicanas y además son subsidiadas por programas de apoyo de los Estados Unidos de América teniendo su domicilio en este último.

Una vez que se han cumplido los requisitos señalados en la ley reglamentaria la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial acordó la recepción formal de la misma.

4.2 ACEPTACIÓN DE LA SOLICITUD.

La Secretaría de Economía, dentro de un plazo de 30 días contados a partir de la presentación de la solicitud, y cerciorándose de que la denuncia cubre los requisitos de la Ley de Comercio Exterior, le dio publicación en el Diario Oficial de la Federación, mediante la cual se aceptó y declaró el inicio de la investigación antisubvención sobre las importaciones de productos de aceros planos recubiertos originarios y procedentes de los Estados Unidos de América determinando en ese momento no imponer cuota compensatoria.

4.3 EFECTOS DE LA PUBLICACIÓN DE LA RESOLUCIÓN EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN.

Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior la Secretaría notificó a las partes interesadas de que tenga conocimiento, para que comparezcan a manifestar lo que a su derecho convenga, para lo cual se les concederá un plazo de 30 días contados a partir de la publicación de la resolución de inicio en el Diario Oficial de la Federación para que formulen su defensa y presenten la información requerida.

De esta forma la Secretaría convocó a los importadores, exportadores y representantes del gobierno de los Estados Unidos de América, así como a cualquier otra persona que se considere tenga interés jurídico en el resultado de la investigación, con el fin de que comparezcan a manifestar lo que a su derecho convenga.

4.4 CUESTIONARIOS DE LOS PRODUCTORES REQUERIDOS.

Una vez que se publicó la resolución de inicio de la investigación en el Diario Oficial de la federación, la Secretaría deberá notificar a las partes interesadas, para que comparezcan a manifestar lo que a su derecho convenga. Para lo cual se concederá un plazo de 30 días a partir de la publicación en el Diario Oficial de la Federación, para que formulen su defensa y presenten la información requerida.

La Secretaría de Economía podrá requerir a las partes interesadas los elementos probatorios, información y datos que estime pertinentes, para lo cual se valdrá de cuestionarios que la misma establece. De no satisfacerse lo solicitado la Secretaría resolverá conforme a la información disponible.

De esta forma se convocó a los importadores, exportadores y representantes del Gobierno de los Estados Unidos de América, así como a cualquier persona que considere tener interés jurídico en el resultado de la investigación, para que comparecieran a manifestar lo que a su derecho convenga, corriéndoseles traslado del documento base de la acción, de sus anexos y de los formularios oficiales de investigación.

Derivado de la convocatoria y notificaciones descritas anteriormente comparecieron en tiempo y debidamente acreditados los representantes de los importadores y exportadores estadounidenses cuyas razones sociales y domicilios se transcriben a continuación, así como también de los argumentos e información de los mismos.

4.4.1 IMPORTADORES.

Galvak, S.A de C.V.

Presentó la respuesta al formulario de la investigación, así como datos sobre compras, precios, efectos de las importaciones en el mercado nacional y similitud del producto importado y el nacional. Presentó facturas y pedimentos de importación con los que respalda sus operaciones

4.4.2 EXPORTADORES.

Bethlehem Steel.

Compareció y presentó respuesta tanto al formulario oficial de investigación como a los requerimientos de información adicional que le hiciera la Secretaría. Presentó información relativa al valor reconstruido y exportaciones a México a través de su

IV. DENUNCIA CONTRA PRÁCTICA DESLEAL EN LA MODALIDAD DE SUBVENCIÓN

subsidiaria Bethlehem Steel de México, la estructura corporativa de la empresa manifestando no haber vendido a México el producto.

Respecto a los programas específicos indicó no haber solicitado ni recibido ningún beneficio de la Corporación para garantizar los beneficios de pensiones, o haber utilizado disposición alguna que le permita obtener fondos para su plan por debajo de los mínimos requeridos por la Ley, ni haber negociado salarios más bajos. Indicando también no haber recibido donaciones, préstamos o garantías gubernamentales, pero que utilizó ciertos beneficios impositivos. En lo relativo a los programas estatales y municipales señaló haber solicitado y recibido beneficios por concesiones impositivas estatales, donaciones por entrenamiento de personal, bonos de control de contaminación, y no haberse beneficiado de tarifas preferenciales de electricidad.

US Steel.

Presentó respuesta tanto al formulario oficial de investigación como a los requerimientos de información adicional que le hiciera la Secretaría, brindando información relativa al valor reconstruido y exportaciones a México a través de US Steel International, la estructura corporativa de la empresa, manifestando que tiene dos compañías relacionadas y que fabrican el producto investigado, las cuales son independientes, por lo que no se presenta información sobre éstas, haciendo mención que no vendió el producto a México.

En lo relativo a los programas específicos indicó no haber solicitado ni recibido ningún beneficio de la corporación para garantizar los beneficios de las pensiones, o haber utilizado disposición alguna que le permita obtener fondos para su plan por debajo de los mínimos requeridos por la Ley, ni haber negociado salarios más bajos, así como no estar involucrada en proyectos de asistencia a investigación y desarrollo que requieran apoyo económico del Gobierno de los Estados Unidos de América, pero que en ningún caso la empresa realizó aportaciones directas.

IV. DENUNCIA CONTRA PRÁCTICA DESLEAL EN LA MODALIDAD DE SUBVENCIÓN.

Por otro lado manifestó no haber recibido beneficios por donaciones, préstamos o garantías gubernamentales, haciendo mención haber solicitado y recibido beneficios por bonos libres de impuestos donaciones para infraestructura y concesiones impositivas estatales no viéndose beneficiado por tarifas preferenciales de electricidad.

New Process Steel Corp.

Presentó respuesta tanto al formulario oficial de investigación como a los requerimientos de información adicional que le hiciera la Secretaría, manifestando que no es una empresa productora, sino sólo un centro de servicio en el que se cortan las láminas según las especificaciones que solicitan los clientes. También señaló que compra acero en granel de cualquier acerería del mundo para revenderlo, y que también revende los sobrantes que obtiene de las actividades de corte de las láminas, admitiendo haber exportado a México menos del 1% de todas sus ventas, así mismo presentó información relativa al valor reconstruido; sistemas de distribución de la empresa, ventas totales y ventas a México. En este orden de ideas declaró no haber recibido subsidio alguna por parte del Gobierno de los Estados Unidos de América con relación a los programas de fondo a las pensiones para empresas de asistencia e investigación y desarrollo; de concesiones, préstamo y garantías gubernamentales y concesiones impositivas, sin embargo, con respecto a los programas estatales y municipales se refirió a su cooperación con el poblado de Alsip Illinois en la emisión de bonos para desarrollo industrial aclarando que este tipo de emisiones son comunes y no privativas de un solo tipo de la industria.

LS-II ElectroGalvanizing Co. y LTV Steel Co.

Esta empresa declaró no haber exportado a México durante el periodo investigado, a excepción de 20 toneladas por cada una de estas empresas del producto "Galvanneal" que no se produce en México, por lo que sus exportaciones no pueden haber causado daño a la producción nacional.

Triump Industries.

Señaló no haber exportado a México durante el periodo investigado, sin embargo reconoce haber vendido a la empresa Olson Metal Products, y no tener la certeza del destino final de dicha mercancía.

Weirton Steel Corp.

Esta empresa sólo señaló haber exportado 41 toneladas en el periodo de investigación, por lo que considera no haber causado daño a la industria nacional, no presentando respuesta al formulario oficial de investigación.

4.5 RESOLUCIÓN PRELIMINAR.

Sobre este punto es necesario señalar que la Secretaría de Economía dentro de un plazo de 130 días, contados a partir del día siguiente de la publicación de la resolución de inicio de la investigación en el Diario Oficial de la Federación podrá dictar alguno de los siguientes tipos de resolución:

1. Determinar cuota compensatoria provisional, mediante previo cumplimiento de las formalidades del procedimiento y siempre que hayan transcurrido por lo menos 45 días después de la publicación de la resolución de inicio de la investigación en el D.O.F.
2. No imponer cuota compensatoria provisional y continuar con la investigación administrativa.
3. Dar por concluida la investigación administrativa cuando no existan pruebas suficientes de la discriminación de precios o subvención, del daño o amenaza de daño alegados, o de la relación causal entre uno y otro.

Una vez conocidos los tipos de resolución que la Ley establece, es de vital importancia para este estudio conocer la resolución preliminar que se dio al caso de aceros planos recubiertos, la cual fue emitida de la siguiente manera:

Se declara el inicio de la investigación administrativa sobre las importaciones de producto de aceros planos recubiertos provenientes de los Estados Unidos de América, así como a cualquier persona que considere tener interés jurídico en el resultado de la investigación, para que comparezcan ante la Secretaría de Economía a manifestar lo que a su derecho convenga.

Los importadores, exportadores, representantes del gobierno de los Estados Unidos de América y cualesquiera otras personas que consideren tener interés jurídico en el resultado de la investigación, deberán acreditarlo ante la Secretaría de Economía, dentro del plazo que la ley establece.

Notifíquese a las partes involucradas. La presente resolución entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el D.O.F.

4.6 RESOLUCIÓN FINAL.

Terminada la investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional, la Secretaría deberá someter a la opinión de la comisión el proyecto de resolución final, quien en un término de 260 días, contados a partir del día siguiente de la publicación en el D.O.F. de la resolución de inicio de la investigación, la autoridad competente dictará la resolución final, tal y como lo ordena la Ley de Comercio Exterior. La resolución que emite dicha autoridad, es resumida en los puntos de mayor trascendencia para nuestro estudio, de la siguiente manera:

La Secretaría de Economía es competente para emitir la presente resolución de acuerdo a lo dispuesto por los artículos 16 y 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, así como de la Ley Reglamentaria del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de Comercio Exterior.

Conforme a la legislación aplicable de la materia, las partes interesadas tuvieron amplia oportunidad toda clase de excepciones, defensas y alegatos a favor de su causa, los que en su caso fueron valorados oportunamente. Teniendo a la vista la

IV. DENUNCIA CONTRA PRÁCTICA DESLEAL EN LA MODALIDAD DE SUBVENCIÓN

información y pruebas aportadas por las partes interesadas y la obtenida por la Secretaría, se determinaron los márgenes de subvención conforme a lo siguiente:

Los exportadores USX Corporation y Bethlehem Steel Corporation, respondieron tanto el formulario de investigación como los requerimientos adicionales que les remitió la Secretaría. En los casos en que los subsidios son explícitos y por ello pueden cuantificarse exclusivamente sobre la base de los datos asentados en la contabilidad de las empresas, los márgenes se determinaron conforme a la información presentada por ambos exportadores. Por el contrario, en los casos en que los subsidios son implícitos, por lo que no pueden estimarse en ausencia de datos que corresponden al órgano gubernamental subsidiante, y cuando los órganos gubernamentales subsidiantes declinaron responder al formulario oficial de investigación turnado por la autoridad, los márgenes se establecieron conforme a los hechos de que la Secretaría tuvo conocimiento.

Los subsidios objeto de investigación son todos aquellos de carácter interno; es decir, afectan a toda la producción, independientemente del mercado de destino. El margen de subvención refiere la diferencia relativa entre el precio de exportación no distorsionado por subsidios y el precio de exportación subsidiado. El precio de exportación subsidiado puede tomarse por observación directa. En contraste, en el caso de subsidios a la producción, el precio de exportación no afectado por subsidios no existe, sino que se tiene que inferir, esta inherencia se obtiene mediante el siguiente procedimiento: se estiman los costos de producción adicionales que cada exportador hubiera tenido que pagar si no hubiera sido subsidiado, y este ahorro en costos de producción se mide en términos del precio de exportación. El porcentaje resultante se aplica como margen de subvención.

En este contexto, por costos de producción se entiende a la suma del costo de manufactura, mas una asignación proporcional sobre los gastos generales de venta y administración, así como a los gastos financieros.

Todos los subsidios objeto de investigación se otorgan por empresa, más no por línea de producción, en consecuencia con lo anterior, la Secretaría distribuyó

proporcionalmente al producto investigado cada uno de los subsidios identificables a nivel corporativo. En particular, en cada caso el monto asignable a la lámina galvanizada se cuantificó multiplicando el costo de producción de este bien por el factor que resulta de dividir el subsidio en cuestión por el costo de ventas corporativas.

4.6.1 DISTRIBUCIÓN DE SUBSIDIOS.

En los casos en que las subvenciones fueron de carácter recurrente, la Secretaría aplicó todo el monto subsidiado al periodo investigado, por el contrario, en los casos en que las subvenciones se otorgaron de manera esporádica o de una vez por todas, la Secretaría distribuyó el monto subsidiado en un tiempo determinado.

En la resolución de inicio de investigación, la Secretaría resolvió que las restricciones voluntarias a la exportación, al igual que las compras gubernamentales en términos preferenciales, no pueden considerarse como subsidios recurribles, ya que no tienen el efecto de fortalecer inequitativamente la posición competitiva internacional de los exportadores.

Por otra parte, debe hacerse notar que esta investigación por subvenciones se ha tramitado de manera simultánea con una investigación por discriminación de precios, siendo que éste último concluyó con la imposición de una cuota compensatoria definitiva. El supuesto subsidio vía "Restricciones voluntarias a la exportación" cuantifica los ingresos que las empresas siderúrgicas de los Estados Unidos de América recibieron de sus consumidores, al comprar estos aceros de origen norteamericano a precios superiores al internacional. En ausencia de las restricciones voluntarias a la exportación, o de cualquier otro medio de protección comercial, el supuesto subsidio no habría existido, dado que los precios pagados por los consumidores habrían sido iguales a los precios mundiales. Ahora bien, las empresas siderúrgicas norteamericanas tampoco podrían haber fijado precios más altos en su mercado interno que en mercados externos, es decir, tampoco podrían haber exportado a precios discriminados, sino hubiera dispuesto de un cierto grado de protección comercial, las importaciones los habrían anclado a los precios

internacionales. Esto quiere decir que la protección comercial originó tanto el supuesto subsidio via restricciones voluntarias a la exportación como el dumping. Por esta razón aún si la transferencia de ingresos de consumidores a productores, generada por las restricciones voluntarias a la exportación, de esta manera imponer dos medidas compensatorias en paralelo sería violatorio a las leyes de comercio exterior, ya que no podrían ser objeto simultáneamente medidas antidumping y antisubvención que se destinen a remediar una misma situación resultante del dumping o de las subvenciones a la exportación.

4.6.2 ESPECIFICIDAD.

Esta norma no se encuentra regulada en la Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional, de esta forma la Secretaría observó todos los subsidios concluyendo si son recurribles o compensables puesto que son específicos a la industria siderúrgica norteamericana, ya sea de hecho o de derecho. En el primer caso, aún cuando los programas de subsidios están en un plano general, en la práctica los usuarios principales provienen del sector siderúrgico.

4.6.3 ESTIMACIONES POR EMPRESAS.

Las empresas Bethlehem Steel Corporation, USX Corporation y New Process Steel Corporation respondieron en forma adecuada el formulario oficial de investigación y los requerimientos de información que les envió la Secretaría.

Los cálculos del margen de subvención para las empresas anteriormente señaladas se basaron en la información que las mismas negociaciones proporcionaron a la autoridad.

En el caso de New Process Steel Corporation, debido a que esta empresa no es una productora de acero y de acuerdo con su propia información, no recibió ninguno de los subsidios investigados en este procedimiento; la Secretaría de Economía estableció para esta negociación el margen de subvención obtenido para todos los demás exportadores, ya que no recibe directamente ninguno de los

subsidios objeto de esta investigación, esto no implica que las empresas subvencionadas no vendan lámina galvanizada a esta empresa por debajo del valor al que venderían en ausencia de subsidios, de esta forma New Process Steel Corporation fortalece inequitativamente su posición competitiva internacional.

En este análisis cada subsidio se trata por separado, abordando los subsidios a nivel federal y después los disponibles a nivel local, es decir estatales o municipales.

Específicamente esta investigación comprende cuatro tipos de subsidios federales que son: de Garantía y Asunción Eventual de Fondos Privados de Pensiones, de Investigación y Desarrollo, de Exención de Impuestos, Garantía y Asunción Eventual de Préstamos; así como otros cuatro tipos de subsidios locales que son de Exención de Impuestos Estatales, de Apoyo a Infraestructura, de Garantía de Préstamos y Emisión de Bonos, y Apoyo Capacitación Laboral.

Por otro lado, la Secretaría no puede revelar públicamente los datos confidenciales de las empresas, no obstante la descripción que contiene esta resolución con respecto a los criterios empleados está lo suficientemente fundada y motivada, de tal forma que cada exportador puede reproducir sobre la base de su propia información confidencial los cálculos realizados por la Secretaría.

4.6.4 SUBSIDIOS FEDERALES.

I. Garantía y asunción eventual de los fondos privados de pensiones por parte de la corporación para garantizar los beneficios de pensiones.

De acuerdo con la información que obra en el expediente administrativo, la corporación para garantizar los beneficios de pensiones es un órgano de gobierno de los Estados Unidos de América que tiene como función asegurar el pago de los beneficios de jubilación contraídos por empresas privadas de este país, donde los solicitantes argumentaron que las actividades de la corporación confieren cuatro tipos de subsidios a los productores siderúrgicos, que son:

IV. DENUNCIA CONTRA PRÁCTICA DESLEAL EN LA MODALIDAD DE SUBVENCIÓN

- Las primas cobradas por dicha corporación son más bajas que las que cobraría cualquier asegurador privado que desempeñara la misma función;
- La legislación aplicable en los Estados Unidos de América permite a las empresas hacer contribuciones a sus planes de jubilación inferiores al valor presente de sus obligaciones;
- Aún cuando la legislación aplicable en el mencionado país prevé montos mínimos de contribuciones (los que de cualquier forma son inferiores al valor presente de las correspondientes obligaciones), en la práctica se otorgan excepciones sobre dichos montos.
- Bajo ciertas condiciones, los planes de jubilación de las empresas privadas se dan por terminados y la corporación para garantizar los beneficios de pensiones los toma a su cargo.

a) Beneficios recurribles para USX Corporation.

De acuerdo con su respuesta al formulario de investigación, esta empresa no recibió beneficio alguno de la corporación para garantizar los beneficios de pensiones. Esta afirmación se corrobora sobre la base de la información disponible. En primer lugar USX Corporation realiza contribuciones a sus fondos de pensiones incluso superiores al valor presente de sus obligaciones, y en segundo término, nunca ha transferido sus fondos de pensiones a la corporación para garantizar los beneficios de pensiones. En lo que respecta al primer caso, la promovente no aportó prueba alguna en su denuncia que demuestre que las primas de aseguramiento pagadas por la empresa son inferiores a las del mercado, es decir, inferiores a las que la empresa habría pagado de haber recurrido a una institución privada. Por otra parte, el hecho que la corporación para garantizar los beneficios de pensiones registre pérdidas no implica que las primas que esta empresa cubre individualmente sean subsidiadas.

Por las razones anteriores la Secretaría determinó que esta empresa no recibió beneficio alguno de la operación de la corporación para garantizar los beneficios de pensiones.

b) Beneficios recurribles para Bethlehem Steel Corporation.

Conforme a su respuesta al formulario oficial de investigación esta empresa no recibió beneficio alguno de la corporación para garantizar los beneficios de pensiones, dicha información sólo permite demostrar que nunca ha transferido sus fondos de pensiones.

Por otra parte, aún cuando la empresa realiza contribuciones a sus fondos de pensiones inferiores al valor presente de sus obligaciones por la cual no existen evidencias en el expediente que comprueben que la prima es insuficiente. Por lo que la Secretaría estableció provisionalmente que Bethlehem Steel Corporation no recibió beneficio alguno de la operación de la corporación para garantizar beneficios de pensiones.

c) Beneficios recurribles para todos los demás exportadores.

De acuerdo con los datos disponibles, la corporación para garantizar los beneficios de pensiones incurrió en pérdidas durante el periodo investigado, esta situación se deriva de que haya asumido los fondos de pensiones terminados por parte de las empresas y de que en algunos casos haya fijado primas de aseguramiento insuficientes, aunque estos dos beneficios se limitan a ciertas empresas, ya que ningún exportador distinto a USX Corporation y a Bethlehem Steel Corporation proporcionó información sobre su relación con la corporación para garantizar los beneficios de pensiones, de tal suerte que las empresas comparecientes subsidiadas no puede distinguirse de las que no lo fueron.

Por tal razón, la Secretaría de Economía consideró que todas las empresas no comparecientes fueron subvencionadas por igual y procedió a calcular una tasa promedio para todas ellas.

2. Concesiones impositivas.

a) crédito de impuestos por inversión.

De acuerdo con la información que obra en el expediente administrativo, el programa de crédito de impuesto por inversión permitió a las empresas deducir los montos invertidos en adquisición de activos fijos del pago del impuesto federal sobre la renta, aunque este programa fue suspendido años anteriores a la investigación, una regla especial para los productores integrados de acero hizo posible el que pudieran trasladar a años precedentes el crédito de impuestos por inversión, al no haber pagado las empresas el impuesto federal. Específicamente los créditos remanentes pudieron aplicarse ya sea después de la fecha de suspensión o hasta 15 años antes; en el primer caso los créditos se descontaron al 65% de su valor, en el segundo caso, los créditos se descontaron al 50% y tomaron la forma de reembolsos, puesto que los impuestos correspondientes ya habían sido causados.

b) Arrendamiento para protección.

Adicionalmente, durante el periodo investigado las empresas fueron autorizadas a transferir los créditos de impuestos por inversión, entre otras concesiones fiscales que no podían aplicar directamente. Las empresas recibían ingresos de esta operación por un monto igual al crédito sin usar, este mecanismo es el denominado arrendamiento para proteger.

La industria siderúrgica en el arrendamiento para protección funcionaba de la siguiente manera: los activos fijos adquiridos bajo el programa de crédito de impuestos por inversión se vendían a empresas con impuestos sobre la renta a pagar, al convertirse en propietarias de tales activos, las empresas compradoras podían aplicar a su favor los créditos de impuesto por inversión, las empresas vendedoras retenían el uso de los activos en cuestión puesto que los arrendaban de las empresas compradoras y el importe de compra era equivalente a los pagos por arrendamiento con excepción de un monto adicional.

IV. DENUNCIA CONTRA PRÁCTICA DESLEAL EN LA MODALIDAD DE SUBVENCIÓN.

Mediante los dos programas anteriores el gobierno de los Estados Unidos de América financió la compra de activos fijos por parte de los productores siderúrgicos de ese país, por tal motivo, la Secretaría de Economía consideró los créditos de impuestos por inversión, así como los importes recibidos por el arrendamiento para protección como una transferencia directa de ingresos del gobierno a las empresas.

c) Beneficios recurribles para USX. Corporation/ Bethlehem Steel Corporation.

Según la información disponible, todos los ingresos obtenidos tanto por el crédito de impuestos por inversión, como del arrendamiento para protección, pueden identificarse específicamente en la contabilidad, por ello, los cálculos de éstas empresas tienen como información fuente las cifras reportadas por estas empresas en sus respectivas respuestas al formulario de investigación, por lo que las figuras estudiadas fueron amortizadas.

d) Beneficios recurribles para todos los demás exportadores.

Ante la ausencia de información, la Secretaría estableció la subvención aplicable según la tasa más alta determinada en el curso del procedimiento para el programa de crédito de impuestos por inversión y arrendamiento para protección.

3.- Investigación y desarrollo.

De acuerdo con la información que obra en el expediente administrativo, el gobierno de los Estados Unidos de América asigna fondos para el financiamiento de programas de investigación y desarrollo, que benefician a la industria siderúrgica de ese país, estos fondos se otorgan a través de diversas Secretarías de Estado y agencias públicas.

a) Beneficios recurribles para USX. Corporation y Bethlehem Steel Corporation.

En sus respuestas al formulario oficial de investigación, estas empresas proporcionaron los montos aportados por el gobierno norteamericano para los proyectos de los que esperan obtener un beneficio directo, por el contrario, dicho gobierno no respondió al formulario oficial de investigación que se le remitió y en consecuencia se desconocen los proyectos de investigación y desarrollo que benefician indirectamente a USX Corporation y a Bethlehem Steel Corporation, aún cuando se trata de información de carácter parcial, que claramente requiere una contrapartida gubernamental, por consiguiente la Secretaría estableció las subvenciones aplicables para USX Corporation y para Bethlehem Steel Corporation de acuerdo con sus propios datos.

b) Beneficios recurribles para todos los demás exportadores.

Ante la ausencia de información la Secretaría estableció la subvención aplicable según la tasa más alta determinada para investigación y desarrollo en el curso del procedimiento de investigación.

4.- Garantías de préstamos otorgadas por la administración de desarrollo económico.

De acuerdo con la información que obra en el expediente administrativo la Administración de Desarrollo Económico entre otras funciones otorga garantías de préstamos a compañías norteamericanas incluyendo a las empresas de sector siderúrgico.

La garantía de préstamos concede dos beneficios: por un lado, al actuar el gobierno como garante, el riesgo para el prestatario de fondos se limita y por ello las empresas que reciben las garantías pagan tasas de interés inferiores a las que el mercado determinaría si se tomara en cuenta el riesgo específico que ellas mismas representan; por el otro lado, al proveer garantías el gobierno asume la obligación de tomar a su cargo los préstamos que resulten insolventes.

IV. DENUNCIA CONTRA PRÁCTICA DESLEAL EN LA MODALIDAD DE SUBVENCIÓN.

a) Beneficios recurribles para USX. Corporation y para Bethlehem Steel Corporation.

En su respuesta al formulario oficial de investigación, estas empresas manifestaron no haber recibido beneficio alguno del Programa de Garantías, esta afirmación no es en sentido alguno concluyente, puesto que, de tener ambas empresas préstamos garantizados, el ahorro en gastos financieros sería de naturaleza implícita y no podría observarse directamente en la contabilidad. En particular, la contabilidad no identificaría los montos de los préstamos garantizados y sólo reportaría las tasas efectivamente pagadas, más no las que corresponden a condiciones de mercado.

Por otro lado, el Gobierno de los Estados Unidos de América no proporcionó información al respecto, por lo que la Secretaría de Economía resolvió cuantificar las subvenciones aplicables conforme a los hechos de que tuvo conocimiento.

b) Beneficios recurribles para los demás exportadores.

Ante la ausencia de información, la autoridad competente estableció la subvención aplicable según la tasa más alta determinada en el curso del procedimiento para garantías de préstamo.

4.6.5 SUBSIDIOS LOCALES (ESTATALES Y MUNICIPALES).

1.- Bonos emitidos por los gobiernos estatales con el propósito de financiar operaciones de particulares.

De acuerdo con la información que obra en el expediente administrativo en los Estados Unidos de América, los bonos emitidos por los gobiernos estatales están exentos del impuesto federal sobre la renta y por ello pagan intereses relativamente bajos. Los bonos conocidos como bonos de desarrollo industrial y control ambiental sirven para financiar las operaciones de empresas privadas.

IV. DENUNCIA CONTRA PRÁCTICA DESLEAL EN LA MODALIDAD DE SUBVENCIÓN.

a) Beneficios recurribles para USX. Corporation, Bethlehem y todos los demás exportadores.

Ante la ausencia de información, la Secretaría estableció las subvenciones aplicables según la tasa más alta determinada en el curso de procedimiento para bonos de desarrollo industrial y control ambiental.

2.- Préstamos de organismos estatales a particulares.

De acuerdo con la información que contiene la solicitud de inicio de investigación, los gobiernos estatales han otorgado préstamos a tasas preferenciales a las siderúrgicas norteamericanas.

a) Beneficios recurribles para USX. Corporation, Bethlehem Steel Corporation y los demás exportadores.

En respuesta al formulario estas empresas manifestaron no haber recibido préstamos a tasas concesionales por parte de organismos estatales, no obstante el ahorro en gastos financieros sería de naturaleza implícita y no podría observarse directamente en la contabilidad, en particular la contabilidad no identificaría los montos de los préstamos a tasas concesionales y sólo reportaría las tasas subvencionadas mas no las que corresponden a condiciones de mercado. En este orden de ideas el gobierno de los Estados Unidos de América no proporcionó información al respecto, y en ausencia de información la Secretaría recurrió a los hechos de los que tuvo conocimiento.

3. Concesiones fiscales.

Según la información que contiene la solicitud de inicio de investigación, los estados y las municipalidades otorgan concesiones fiscales por diversos medios.

a) Beneficio recurrible para USX. Corporation y Bethlehem Steel Corporation.

En su respuesta al formulario oficial de investigación, ambas empresas manifestaron haber recibido concesiones fiscales ya sea de gobiernos estatales o

IV. DENUNCIA CONTRA PRÁCTICA DESLEAL EN LA MODALIDAD DE SUBVENCIÓN

de gobiernos municipales. De nueva cuenta, esta información es de carácter parcial, y puesto que, por regla general, las concesiones fiscales representan una transferencia implícita de recursos del gobierno a las empresas privadas, de tal suerte que los recursos transferidos no pueden identificarse aisladamente en la contabilidad. Por otra parte, el gobierno de los Estados Unidos de América no proporcionó información al respecto. Por consiguiente en ambos casos se recurrió a cuantificar la subvención aplicable sobre la base de los hechos de que la Secretaría tuvo conocimiento.

El beneficio estimado por los solicitantes se distribuyó proporcionalmente entre ambas empresas de acuerdo con la participación relativa de cada empresa en la industria siderúrgica; la participación relativa de cada empresa en la industria siderúrgica se obtuvo de un reporte publicado por la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos de América.

b) Beneficio recurrible para los demás exportadores.

Ante la ausencia de información, la Secretaría de Economía estableció la subvención aplicable según la tasa más alta determinada en el curso del procedimiento para concesiones fiscales.

4.- Infraestructura.

Según los solicitantes, los gobiernos estatales y municipales proveen infraestructura a los particulares y esto constituye un subsidio compensable. La infraestructura siempre se construye para ser primordialmente aprovechada por ciertos usuarios; por ejemplo, las carreteras no se trazan al azar, sino conforme a la distribución geográfica de los agentes económicos que puedan utilizarlas, para que una dotación de infraestructura esté disponible para todos los agentes económicos por igual, en el sentido planteado en la solicitud de inicio por los promoventes, se necesitaría que las carreteras no llevaran a ninguna parte, de tal suerte que nadie se beneficiaría de ellas en particular. Por lo anterior, para efectos de esta resolución la Secretaría desestimó considerar la dotación de infraestructura

IV. DENUNCIA CONTRA PRÁCTICA DESLEAL EN LA MODALIDAD DE SUBVENCIÓN.

como un subsidio de carácter recurrible siempre y cuando la instalación de que se trate sea de libre acceso.

a) Beneficios recurribles para USX. Corporation, Bethlehem Steel Corporation y los demás exportadores.

En respuesta al formulario oficial de investigación, estas empresas manifestaron que ningún gobierno estatal o municipal les ha construido infraestructura propia, por tal razón la Secretaría determinó provisionalmente que estas empresas no se beneficiaron de este tipo de subsidio.

5.- Tarifas de energía eléctrica en términos preferenciales.

De acuerdo con la solicitante, las empresas siderúrgicas norteamericanas compran electricidad bajo tarifas preferenciales, por lo que se afirma que los gobiernos locales fijan tarifas en términos concesionales por medio de las comisiones reguladoras que supervisa las políticas de precios de las empresas productoras de energía eléctrica.

a) Beneficios recurribles para USX. Corporation, Bethlehem Steel Corporation y todos los demás exportadores.

En respuesta al formulario, estas empresas manifestaron que sus precios de compra corresponden a condiciones de mercado.

Para fines de esta resolución la Secretaría descartó estimar un monto de subsidio por costo de electricidad, ya que la información aportada por la solicitante es insuficiente para establecer que dicho costo sea inferior a los precios de mercado, ya que la solicitante no presentó prueba alguna a efecto de que los descuentos por volumen que otorgan las compañías de electricidad corresponden en realidad a subsidios.

6.- Capacitación y entrenamiento de mano de obra.

De acuerdo con los solicitantes, los gobiernos locales contribuyen al financiamiento de los programas de capacitación y entrenamiento que desarrollan los particulares.

a) Beneficios recurribles para USX. Corporation, Bethlehem Steel Corporation y los demás exportadores.

En respuesta al formulario oficial, estas empresas reportaron los fondos que recibieron de los gobiernos locales para financiar sus programas de capacitación y entrenamiento y ante la ausencia de información la autoridad estableció la subvención aplicable según la tasa más alta determinada en el curso del procedimiento para este subsidio.

4.6.6 MARGEN DE SUBVENCIÓN.

1. Margen de subvención para USX. Corporation.

De acuerdo con la metodología y la información anteriormente descrita la Secretaría estableció que las exportaciones que efectuó esta empresa a México durante el periodo investigado se realizaron con un margen de subvención de 0.88%.

2. Margen de subvención para Bethlehem Steel Corporation.

Conforme a la metodología y a la información anteriormente descritas, la Secretaría determinó que las exportaciones que esta empresa efectuó a México durante el periodo investigado se realizaron con un margen de subvención de 0.78%.

3. Margen de subvención de los demás exportadores.

Según la metodología y la información descritas, la Secretaría estableció que las exportaciones de productos de aceros planos recubiertos que se efectuaron a

México durante el periodo investigado se realizaron con un margen de subvención de 6.31%.

4.6.7 ANÁLISIS DE SIMILITUD DEL PRODUCTO.

En el inicio de la investigación la Secretaría consideró que la definición de Producto Similar debía incluir productos de las fracciones arancelarias investigadas. En esta etapa de la investigación, algunos importadores y exportadores solicitaron excluir aquellos productos que los nacionales no pueden fabricar, por su parte la empresa denunciante, presentó argumentos y pruebas sobre su capacidad de producción de diversos aceros recubiertos. Con excepción de los productos que ingresan por la fracción correspondiente a las láminas revestidas de aluminio, los productos investigados son los mismos que los investigados en una denuncia alterna por discriminación de precios.

De acuerdo con el dictamen técnico, la empresa denunciante produce láminas aluminizadas, no obstante la Secretaría concluyó que los productos que se describen a continuación no son similares a los de fabricación nacional:

- Láminas en anchos mayores de 49 pulgadas, láminas en anchos mayores a 36 pulgadas con espesores inferiores a 0.0125 pulgadas;
- Láminas galvanizadas electrolíticamente;
- Láminas con recubrimiento galvano-recocido conocidas como "galvanneal";
- Láminas de acero con recubrimiento zincromatizado por un sólo lado conocido como "zincrometal";
- Láminas revestidas de aluminio.

Los productos anteriormente señalados son destinados a la industria automotriz o línea blanca.

1. Mercado nacional.

La industria nacional de aceros planos recubiertos está conformada por tres empresas: Industria Monterrey S.A. de C.V., quien participa con el 65% de la producción nacional; Galvak, S.A. de C.V., subsidiada de la empresa HYLSA, S.A. de C.V., que participa con el 33% y Galvanizadora Nacional S.A. de C.V., que participa con el 2% de la producción nacional. En la producción de aceros planos recubiertos existe un alto grado de integración nacional, ya que el 100% de los insumos y materiales utilizados por el denunciante son de procedencia nacional.

2. Mercado internacional.

La industria siderúrgica se caracteriza por ser intensiva en capital, tener altos costos fijos, economías de escala importantes y proyectos de inversión que requieren de largos periodos de maduración, elementos que constituyen altas barreras a la entrada y a la salida. Las características descritas propician que las empresas siderúrgicas deban operar con altos índices de capacidad utilizada, independientemente de las condiciones del mercado para poder mantenerse rentables, de forma que al generarse una sobreoferta las empresas reaccionan vendiendo a precios que sólo cubren sus costos variables para recuperar la contribución marginal.

Durante los últimos años, la disminución de la actividad económica en general, la evolución desfavorable en la mayoría de las principales industrias consumidoras de acero, así como la incorporación de otros países a la actividad siderúrgica, afectaron desfavorablemente al sector, al provocar una sobreoferta mundial de productos siderúrgicos y la existencia generalizada de prácticas desleales en el comercio mundial del acero. En los Estados Unidos de América, el consumo aparente y la producción nacional de los productos de acero disminuyeron de un 10 a un 11% en el periodo investigado.

4.6.8 ANÁLISIS DE DAÑO Y CAUSALIDAD.

Conforme a la valoración de las pruebas aportadas por la denunciante y demás partes interesadas, y al resultado de las indagatorias practicadas por la Secretaría, se procedió a examinar el volumen de las importaciones objeto de subvención y su efecto en los precios, así como los efectos consiguientes de esas importaciones sobre la producción nacional, obteniendo los siguientes resultados:

Con el fin de evaluar el impacto de productos similares de las importaciones en condiciones subsidiadas, la Secretaría excluyó de los volúmenes totales importados de Estados Unidos de América aquellos productos que no fueron similares a los que se fabricaron en México. Para tal efecto, y dado que las estadísticas oficiales de importación no registraron el tipo de aceros planos recubiertos importados con el grado de especificidad requerida para los fines de la investigación, la Secretaría procedió de la siguiente forma:

- Se detectaron todas aquellas empresas que realizaron importaciones por las fracciones arancelarias investigadas, sus valores y volúmenes respectivos durante el periodo investigado.
- Con la finalidad de evaluar los usos que las empresas importadoras le asignan a los productos que consumen, se determinó el giro de actividad y la industria a la que pertenece cada una de ellas.
- A partir del dictamen técnico los argumentos y pruebas de las partes interesadas, se evaluó la posibilidad de que las empresas importadoras pudieran requerir productos que no se fabrican nacionalmente y para los cuales no existen similares en México.

Una vez evaluados estos factores, se concluyó que con excepción de algunos productos destinados a la industria automotriz y a la línea blanca, las importaciones fueron de productos similares a los nacionales.

ESTADO LIBRE ASOCIADO DE PUERTO RICO
SECRETARÍA DE ECONOMÍA

Para calcular el porcentaje de las importaciones que compitieron directamente con la producción de mercancías nacionales similares, sólo se consideró la información correspondiente a las importaciones definitivas, además de las cifras totales de importaciones procedentes de Estados Unidos de América, se excluyeron los volúmenes importados por aquellas empresas que según el dictamen técnico y la información aportada, normalmente utilizan productos que no son fabricados nacionalmente y que no tienen sustitutos de fabricación nacional, así como aquellas realizadas por la empresa denunciante.

Con base en lo anterior, se concluyó que al menos el 75% de las importaciones procedentes de los Estados Unidos de América que ingresaron a través de las fracciones arancelarias investigadas compitieron directamente con los productos de fabricación nacional en el periodo investigado, por lo que la Secretaría, procedió a examinar el volumen de las importaciones investigadas y su efecto en los precios y la producción nacional.

1. Volumen de las importaciones investigadas.

La Secretaría consideró si el volumen de las importaciones investigadas registraron un crecimiento importante en términos absolutos o en relación con el consumo nacional aparente y la producción nacional. Estados Unidos de América fue el principal exportador al mercado nacional de aceros planos recubiertos en el periodo investigado, donde sus exportaciones significaron el 65% de las importaciones totales.

Los volúmenes de las importaciones en condiciones subsidiadas son prácticamente los mismos que aquellos investigados por discriminación de precios, sólo que la diferencia radica en los periodos investigados con diferencia de un año, cabe resaltar que la presente investigación se ha llevado a cabo de manera simultánea con una investigación antidumping.

2. Efectos sobre los precios.

En la evaluación de los efectos de las importaciones subsidiadas sobre los precios nacionales, se consideró si éstas se realizaron a precios considerablemente inferiores a los precios de los productos similares en México, o bien, si de otro modo el efecto de tales importaciones fue el de hacer bajar los precios del producto nacional similar o impedir en medida considerable el aumento que en otro caso se hubiera producido analizando el grupo o gama de productos más restringido que incluyó al producto similar. De acuerdo con el sistema de información comercial de México de la Secretaría de Economía, los precios promedio disminuyeron el 15% en el periodo investigado.

Por otro lado, las importaciones de aceros planos recubiertos se destinan principalmente a los mercados industrial, de construcción y comercial. El primero incluye a los clientes que requieren en sus procesos de transformación lámina galvanizada como materia prima, como fabricantes de línea blanca, industria automotriz, muebles metálicos, refrigeración, calefacción, eléctrica, electrónica, metálica y del envase e industria orientada a la agricultura y ganadería. El segundo, a clientes que utilizan los aceros planos recubiertos para la construcción de bodegas, naves industriales y edificios tales como empresas constructoras, estructuralistas, instaladores, arquitectos e ingenieros civiles. El tercero, a clientes que adquieren el producto para la comercialización en sus negocios, básicamente empresas cuyo giro principal son ferreterías, materiales para la construcción, asociaciones rurales, madererías y otros detallistas.

Los canales de distribución generalmente empleados en el producto importado y el de fabricación nacional son similares, ya que el producto puede ser enviado a centros de servicios, distribuidores o venderse directamente a los usuarios industriales y fabricantes de equipo industrial.

Finalmente, se evaluó la posibilidad de que los subsidios explicaran el crecimiento de las importaciones investigadas y en consecuencia sus efectos sobre los precios

nacionales a través de un ejercicio de reconstrucción de precios en condiciones subsidiadas hasta llevarlos a precios no distorsionados por dichos subsidios.

Los resultados mostraron que dados los precios de internación a México aún sin los subsidios, las importaciones investigadas hubieren ingresado a precios inferiores a los nacionales, de tal forma que sin ellos es de esperarse que dichas importaciones se hubiesen realizado.

Por los motivos mencionados anteriormente, la Secretaría concluyó que si bien los precios de las importaciones investigadas se ubicaron a precios considerablemente inferiores a los del productor nacional, concurren a los mismos mercados, abastecen a los mismos clientes, utilizan canales de distribución similar y aplican cuotas compensatorias por los subsidios otorgados por el gobierno estadounidense a las empresas productoras de aceros planos recubiertos, llevarían a ubicar los precios de importación a niveles más altos de los observados en periodos previos a la práctica desleal en estudio, por lo tanto la aplicación de cuotas compensatorias por concepto de subvenciones resultaría excesiva a la luz de la aplicación de cuotas definitivas por la práctica de discriminación de precios estudiada y analizada un año anterior a ésta investigación.

3. Efectos sobre la producción nacional.

En la determinación de la existencia de daño a la industria nacional como consecuencia de las importaciones en condiciones subsidiadas, la Secretaría consideró todos los índices económicos relevantes que influyeron en la situación de la industria siderúrgica.

En el periodo investigado, el mercado mexicano de aceros planos recubiertos, medido a través del consumo nacional aparente registró un crecimiento de 1%, mientras que la producción nacional se incrementó en un 12% debido básicamente al crecimiento en sus exportaciones. La disminución de precios y ventas al mercado interno de la empresa denunciante significó una caída en sus

ingresos el 3% en el periodo investigado, por otra parte, el crecimiento de la empresa denunciante significó un aumento en 8 puntos porcentuales.

La situación de la empresa se vio afectada negativamente en el periodo investigado, debido a que se registró una caída considerable en las ventas, la utilidad operativa y la utilidad neta. Por lo que la Secretaría concluyó que durante el periodo investigado la mayor participación de las importaciones y los precios a los que ingresaron al mercado nacional, redundaron en un deterioro en las variables económicas y financieras de la empresa denunciante, tales como la disminución en sus precios promedio, producción y ventas destinadas al mercado interno, los ingresos obtenidos por ventas internas, y los indicadores financieros.

4.6.9 AGRAVAMIENTO DEL DAÑO.

En el inicio de la presente investigación la Secretaría consideró que la tendencia creciente de importaciones estadounidenses en el mercado nacional en condiciones desleales y el aumento en la capacidad disponible del exportador, indicaban una alta probabilidad de que se agravara el daño a la producción nacional. En esta etapa de procedimiento, un importador manifestó que el crecimiento de la capacidad instalada de los exportadores no puede catalogarse de excesiva por el hecho de existir para determinados años una disminución del consumo nacional aparente en Estados Unidos de América, debido a que en la industria siderúrgica los programas de expansión y modernización son de largo plazo. Los exportadores no presentaron argumentos o pruebas que desvirtuaran las consideraciones del punto anterior. Por su parte, la empresa denunciante presentó información nacional sobre las condiciones de la industria estadounidense en el periodo investigado, que mostraba una amenaza de daño a la industria nacional derivado de las exportaciones norteamericanas.

Con los puntos anteriormente señalados, la Secretaría concluyó que la posibilidad de que las importaciones procedentes de este país trajeran un agravamiento de daño a la producción nacional de aceros planos recubiertos, la cual se vio claramente contrarrestada por la investigación antidumping y su aplicación de

cuotas compensatorias, tal como se demuestra con los hechos ocurridos en el periodo similar posterior al investigado.

4.6.10 OTROS FACTORES.

Con la finalidad de evaluar la relación causal entre las importaciones en condiciones subsidiadas y el daño a la industria nacional, la autoridad analizó otros factores distintos a las importaciones procedentes de Estados Unidos de América que pudieran afectar al mismo tiempo a la producción nacional de aceros planos recubiertos, señalando a otros países de entre los que destacan Japón, Corea y Brasil, quienes incrementaron sus exportaciones a México en el periodo investigado teniendo precios inferiores a los nacionales, por lo que estos países contribuyeron adicionalmente a los efectos sobre la industria nacional de aceros planos recubiertos.

4.6.11 CONCLUSIONES.

Del análisis efectuado, la autoridad de la causa concluyó de manera definitiva que durante el periodo investigado, la industria nacional de aceros planos recubiertos enfrentó un daño como consecuencia de las importaciones procedentes de los Estados Unidos de América en condiciones desleales por los siguientes factores.

- 1.- Crecimiento en los volúmenes de las importaciones procedentes de los Estados Unidos de América y sostenido incremento de su participación en el mercado mexicano;
- 2.- Precios de las importaciones investigadas considerablemente menores a los precios de los productos similares de fabricación nacional y una disminución de los precios durante el periodo investigado tanto de las importaciones como los precios de la empresa denunciante. En consecuencia, disminución en las ventas e ingresos por ventas internas de la empresa denunciante, así como en sus niveles de empleo.

IV. DENUNCIA CONTRA PRÁCTICA DESLEAL EN LA MODALIDAD DE SUBVENCIÓN.

3.- Pérdida de participación en el mercado mexicano de la industria nacional y de la empresa denunciante e incremento en el volumen de las importaciones investigadas con respecto a la producción nacional y de la empresa denunciante, así como deterioro en los indicadores de liquidez actividad, y rentabilidad financiera de la empresa denunciante.

Adicionalmente se concluyó que durante el periodo investigado la industria nacional y la empresa denunciante enfrentaron la posibilidad de que las importaciones investigadas agravaran el daño por la capacidad libremente disponible, el potencial exportador y altos niveles de inventarios de los productores estadounidenses.

Debido a la aplicación de cuotas compensatorias por discriminación de precios, la aplicación de cuotas compensatorias por subvención resultan innecesarias, ya que con las primeras se corrigen las distorsiones de las importaciones investigadas y sus efectos sobre los precios nacionales. La tendencia en los volúmenes de crecimiento, así como la tendencia a la caída en los precios de las importaciones investigadas se revirtió al momento de la investigación antidumping y con la aplicación de cuotas compensatorias provisionales.

Si bien, los elementos anteriores por sí solos no bastan, necesariamente para llegar a una determinación definitiva, una vez evaluados en su conjunto, la Secretaría de Economía concluyó que la aplicación de cuotas compensatorias por los subsidios del gobierno estadounidense resultan innecesarias toda vez que como se demostró la aplicación de cuotas compensatorias antidumping tuvieron como efecto desalentar a las importaciones investigadas en el periodo posterior al investigado y son suficientes para corregir las distorsiones en el mercado nacional.

4.6.12 RESOLUCIÓN.

Se declara concluida definitivamente la investigación administrativa en materia de subvención, en el sentido de no imponer cuotas compensatorias a las

importaciones de productos planos de aceros recubiertos originarias y procedentes de los Estados Unidos de América.

4.7 PROPUESTA.

El análisis anteriormente expuesto da origen a diversos razonamientos que, por consideraciones propias son motivo de diversas propuestas enfocadas a un mejor desarrollo en la actualidad de esta práctica desleal.

Como primer punto propondríamos realizar investigaciones más especializadas por parte de la autoridad competente en este caso de la Secretaría de Economía, para que en el caso de que existieran procedimientos simultáneos denunciando prácticas desleales al comercio exterior en las modalidades de Subvención y Discriminación de precios del mismo producto importado al territorio nacional, exista la posibilidad de imponer cuotas compensatorias en ambas figuras, lo anterior con el fin de desalentar la importación de productos que dañen o amenacen dañar a los productores nacionales.

Así mismo suspender provisionalmente la entrada de mercancías idénticas o similares, que sean consideradas prácticas desleales, o en su caso imponer cuotas compensatorias a todos estos productos desde la resolución preliminar, y en el supuesto, de que una vez hecha la investigación pertinente en la resolución final se determine lo contrario, compensar dichas cuotas, de esta forma se obtendrían ingresos para la Nación de una u otra forma.

Por último, que existiera una revisión a la resolución final con base en las pretensiones de las partes, de esta forma existiría un medio de defensa más, beneficiando a nuestros productores, para que tengan la posibilidad de recurrir una resolución que no les fuese en todo favorable.

Las anteriores propuestas tienen como fin beneficiar directamente el desarrollo de la producción nacional y de esta forma lograr también un desarrollo económico en México.

CONCLUSIONES.

La investigación realizada de la Práctica Desleal al Comercio Internacional en su modalidad de Subvenciones dio una diversidad de conclusiones al respecto, de las cuales nos permitimos mencionar a continuación:

PRIMERA.- El artículo 131 Constitucional, es la disposición que da origen al Régimen Jurídico del Comercio Exterior, derivándose a su vez la Ley Reglamentaria de dicho artículo, denominada Ley de Comercio Exterior, siendo este ordenamiento el que contempla las subvenciones figura motivo de este estudio.

SEGUNDA.- La modificación en cuanto a los ideales de proteccionismo al librecambismo de intercambios comerciales a través de las fronteras, ya que de éstos movimientos se originó el conocido Comercio Internacional.

TERCERA.- Nuestro país es miembro de la Organización Mundial de Comercio, organismo considerado como el marco institucional del comercio mundial, así como el órgano administrador de los Tratados Internacionales o instituciones en materia de Comercio Exterior, dentro de los cuales se encuentra el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

CUARTA.- El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias surgió de la Ronda de Uruguay y fue reconocido por la Organización Mundial de Comercio.

QUINTA.- La figura de las Subvenciones es considerada como una Práctica Desleal al Comercio Exterior, ya que está enfocada a la exportación de mercancías en condiciones de discriminación de precios a cargo de los Gobiernos Federales causando un daño al país exportador.

SEXTA.- La multicitada práctica desleal, se reglamenta en un acuerdo que se denomina Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, el cual

presenta una clasificación sobre este tema consistente en Subvenciones Recurríbles, Subvenciones no Recurríbles y Subvenciones Prohibidas.

SÉPTIMA.- El impulso a productores nacionales a través del Gobierno Federal por medio de estímulos, apoyos y subsidios darían como resultado un crecimiento en el desarrollo económico de nuestro país.

OCTAVA.- Conocer el procedimiento que se lleva a cabo en las denuncias de este tipo de prácticas, así como también la autoridad competente en este tipo de controversias.

NOVENA.- La Secretaría de Economía (antes Secretaría de Comercio y Fomento Industrial), cuenta con una unidad especializada que se denomina Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, quien es la encargada en conocer sobre las Subvenciones y la Discriminación de Precios.

DÉCIMA.- La producción nacional deberá representar cuando menos el 25 % para tener la facultad que establece la ley, para presentar una denuncia contra Prácticas Desleales al Comercio Exterior.

DÉCIMA PRIMERA.- No existe gran cantidad de denuncias en lo relativo a la Práctica Deslea al Comercio Exterior en la modalidad de Subvenciones.

DÉCIMA SEGUNDA.- Consideramos que si existieran mayor número de denuncias de esta práctica, se desalentaría a los productores internacionales, logrando de esta forma un menor número de productos importados que afecte directamente a nuestros productores.

DÉCIMA TERCERA.- La cuotas compensatorias que se imponen a los productos subvencionados de acuerdo a la Ley de Comercio Exterior, son consideradas como aprovechamientos, figura regulada en el Código Fiscal de la Federación.

DÉCIMA CUARTA.- Los procedimientos contra Prácticas Desleales al Comercio Exterior tendrán una resolución preliminar y otra resolución final, esta última tendrá que darse en un término de 260 días contados a partir de la publicación en el Diario Oficial de la Federación de la resolución preliminar.

DÉCIMA QUINTA.- Conocer los criterios que considera la Secretaría para dar una resolución enfocada a imponer o no cuotas compensatorias a los productos importados.

DÉCIMA SEXTA.- En la denuncia de Subvención de productos de acero planos recubiertos, se llegó a la conclusión de no imponer cuotas compensatorias por considerarse que existía denuncia por Dumping por el mismo producto, ya que se había impuesto cuota por esta práctica.

BIBLIOGRAFÍA.

ALVAREZ Avendaño, Juan Antonio. Dumping y Competencia Desleal. Editorial Jurídica de Chile. Chile 1995, 289 páginas.

ALPERSTEIN, Aida Lerman. Comercio Exterior e Industria de Transformación en México 1910-1920. Editorial Plaza y Valdés, México, 1989. 19ª. Edición, 182 páginas.

CARBAJAL Contreras, Máximo. Derecho Aduanero. Editorial Porrúa México, 1989, 198 páginas.

CODERA, Martín José María. Diccionario de Comercio Exterior, Editorial Pirámide, Madrid 1986, 364 páginas.

DE LA MADRID Malpica, Luis. ¿Qué es el GATT? Editorial Grijalbo, México 1986. 3ª. Edición, 516 páginas.

DE LA PEÑA, Rosa María. Las Preferencias del Comercio Internacional. Editorial Litográfica Cultural Mexicana S.A., México 1980, 115 páginas.

FANDIÑO Ugalde, Pilar. Sistema Mexicano de Defensa Contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional. Editorial Gernika, México 1994, 223 páginas.

GACHARNA, María Consuelo. La Competencia Desleal. Editorial Themis, Bogotá 1982, 117 páginas.

GONZALEZ Zavala, Felipe. Tratado Moderno de Economía General. Editorial South-Western, Estados Unidos. 1976, 226 páginas.

GUITRON Fuentevilla, Julian. Tesis. Promociones Jurídicas y Culturales A.C., México 1991, 288 páginas.

KINDLEBERGER, Charles P. Economía Internacional. Editorial Aguilar Ediciones, México 1982, 4ª. Edición, 206 páginas.

LAVIÑA, Felix. Organización del Comercio Internacional. Ediciones de Palma, Buenos Aires 1993, 285 páginas.

LIMITED, Michael Joseph. La Diplomacia del Comercio Multilateral. Editorial Fondo de Cultura Económica, México 1969, 198 páginas.

QUEROL Vicente. El Arancel Aduanero, Mecanismo de Política Comercial. Editorial Pac, México, 1998, 321 páginas.

QUINTANA Adriano, Elvia Arcelia. El Comercio Exterior en México. Editorial Porrúa, México 1989, 314 páginas.

ORTIZ, Saint y Tron. Tratados Internacionales Comerciales en Materia Aduanera. Editorial Themis, México 1998, 89 páginas.

ORTIZ Wadgimar, Arturo. Manual de Comercio Exterior de México. Editorial Nuestro Tiempo, México 1988, 327 páginas.

REYES, Diaz Leal. La Mentalidad Exportadora. Edición para el Banco Nacional de Comercio Exterior A.C. México 1993, 269 páginas.

TARDIFF, Guillermo. Historia General del Comercio Exterior Mexicano. Editorial Gráfica Panamericana, México, 1968, Tomo I y II. 645 páginas.

WITKER, Jorge y JARAMILLO Gerardo. Comercio Exterior en México. Marco Jurídico y Operativo. Editorial Mc Graw Hill, México 1996, 189 páginas.

WITKER, Jorge y PEREZNIETO, Leonel. Aspectos Jurídicos del Comercio Exterior en México. Editorial Nueva Imagen, México, 1980 2ª. Edición, 211 páginas.

OTRAS PUBLICACIONES.

INFORME DE LABORES. Sistema Mexicano de Defensa Contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional. Taller de Artes Gráficas de SECOFI 1998.

UNIDAD DE PRÁCTICAS COMERCIALES INTERNACIONALES. SECOFI 1996.

INSTRUMENTOS JURÍDICOS FUNDAMENTALES. Sistema Mexicano de Defensa Contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional. Taller de Artes Gráficas de SECOFI 1998.

GUIDE TO THE URUGUAY ROUND AGREEMENTS. Gêneva World Trade Organization y the Hage. 1999. WTO Secretariat.

LEGISLACIÓN.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Acuerdo General sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

Ley de Comercio Exterior.

Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

Código Fiscal de la Federación.

Ley Aduanera.

Ley General de Impuestos a la Exportación y a la Importación.