

30



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES

CAMPUS ARAGÓN

***LAS CUOTAS COMPENSATORIAS COMO
MEDIO DE DEFENSA LEGAL CONTRA LAS
PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO
INTERNACIONAL EN MEXICO.***

T E S I S

QUE PARA OPTAR AL TITULO DE:

LICENCIADO EN DERECHO

P R E S E N T A:

BERENICE AVILA SANCHEZ

ASESOR: M. en E. MA. GUADALUPE DURAN ALVARADO

710062

MÉXICO

2001



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS
PROFESIONALES ARAGÓN

JEFATURA DE LA CARRERA DE DERECHO

OFICIO ENAR/JADR/0446/2000

ASUNTO: Designación de jurado.

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

La alumna BERENICE AVILA SANCHEZ, ha presentado a consideración de esta Jefatura la tesis denominada "LAS CUOTAS COMPENSATORIAS COMO MEDIO DE DEFENSA LEGAL CONTRA LAS PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN MEXICO" 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 | M EN E. MA. GUADALUPE DURAN ALVARADO
ANTIGÜEDAD: 16/OCT/82 |
| 2.- VOCAL | LIC. MA. ELENA CHAVEZ RAMIREZ
ANTIGÜEDAD: 16/MAY/83 |
| 3.- SECRETARIO | LIC. GUSTAVO JIMÉNEZ GALVAN
ANTIGÜEDAD: 16/OCT/90 |
| 4.- 1er. SUPLENTE | LIC. HECTOR VEGA HERRERA
ANTIGÜEDAD: 07/FEB/92 |
| 5.- 2do. SUPLENTE | LIC. GEORGINA GARCIA BECERRIL
ANTIGÜEDAD: 19/AGO/96 |

Atentamente

"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"

Bosques de Aragón Edo. de Méx., a 22 de febrero de 2001

EL JEFE DE LA CARRERA DE DERECHO

MTRO. FERNANDO PINEDA NAVAREDO

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

FPN/MSR/hgm

DEDICATORIA

A DIOS, LA LUZ QUE ME GUÍA Y LA VOZ QUE ME ACONSEJA TODOS LOS DÍAS DE MI VIDA.

A MI MADRE POR SU APOYO CONSTANTE Y AMOR INFINITO.

A MIS ABUELOS Y TIOS QUE SIEMPRE CONTE CON SU APOYO.

A MI DIRECTORA DE TESIS Y A TODOS LOS MAESTROS CUYOS NOMBRES NO OLVIDARÉ JAMAS.

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO, MI ALMA MATER A LA QUE INGRESE SIENDO UNA NIÑA DE SECUNDARIA (INICIACION UNIVERSITARIA), QUE AMO Y RESPETO.

FINALMENTE A MI COMPAÑERO INSEPARABLE JORGE Y A MI AMIGA LORENA POR APOYARME INCONDICIONALMENTE, Y ESTAR CONMIGO EN TODO MOMENTO.

INDICE

INDICE

INTRODUCCION

CAPITULO 1 MARCO GENERAL DEL COMERCIO EXTERIOR

1.1.	CONCEPTO DE COMERCIO EXTERIOR	2
1.2.	ANTECEDENTES DEL COMERCIO EXTERIOR	4
1.2.1	ANTECEDENTES COMERCIALES DE MEXICO CON EL MUNDO	7
1.3.	REGULACION JURIDICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL	10
1.3.1.	ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO EXTERIOR (GATT)	10
1.3.2.	ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)	26
1.4.	REGULACION JURIDICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN EL ESTADO MEXICANO.	34

CAPITULO 2 PRACTICAS DESLEALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

2.1.	PRACTICAS DESLEALES EN EL COMERCIO EXTERIOR	45
2.1.1.	CONCEPTO DE PRACTICA DESLEAL Y VARIANTES QUE PRESENTA (DUMPING)	45
2.1.2.	DISCRIMINACION DE PRECIOS	49
2.1.3.	SUBVENCIONES	55
2.1.4.	DAÑO Y AMENAZA DE DAÑO A LA PRODUCCION NACIONAL	63

CAPITULO 3 LAS CUOTAS COMPENSATORIAS COMO MEDIO DE DEFENSA LEGAL CONTRA LAS PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL

3.1.	PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO EN MATERIA DE PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL	68
3.1.2.	RESOLUCION	71
3.2.	CUOTAS COMPENSATORIAS	76
3.3.	REVISION DE CUOTAS COMPENSATORIAS	78
3.4.	IMPOSICION DE MEDIDAS DE SALVAGUARDA	79

CAPITULO 4 CONTROVERSIAS EN MATERIA DE CUOTAS COMPENSATORIAS

4.1.	SOLUCION DE CONTROVERSIAS EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR	83
4.2.	PROCEDIMIENTOS EN MATERIA DE PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL	93
4.3.	MECANISMOS ALTERNATIVOS PARA LA SOLUCION DE CONTROVERSIAS	101
4.3.1.	RECURSO ADMINISTRATIVO DE REVOCACIÓN	107
4.3.2.	PROCEDIMIENTO CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO	110
4.3.3.	PROCEDIMIENTO JURISDICCIONAL ANTE LA SALA SUPERIOR DEL TRIBUNAL FISCAL DE LA FEDERACION.	113
4.3.4.	EMISION DE SENTENCIA	116
4.3.5.	RESOLUCIONES QUE PUEDEN SER IMPUGNADABLES ANTE TRIBUNALES FEDERALES	117
4.3.6.	EL JUICIO DE AMPARO DIRECTO E INDIRECTO	117

CONCLUSIONES	121
BIBLIOGRAFIA	124
ANEXO	127

INTRODUCCION

La realización de una investigación sobre el marco jurídico del comercio exterior para ser presentada como trabajo terminal de la licenciatura en derecho de la Universidad Nacional Autónoma de México, es resultado del desarrollo del comercio exterior en México, ya que esta plenamente comprobado que no se puede concebir en la actualidad país alguno en donde no se tenga la necesidad de relacionarse al mercado internacional por medio de la importación y exportación de mercancías, bienes o servicios, por lo que se tiene la necesidad de regular el intercambio comercial por medio de tratados internacionales y convenios celebrados entre diversos Estados o por medio de organizaciones que surgen como una forma de normar la actividad comercial en el ámbito mundial.

A su vez cada Estado puede implementar normas de regulación interna para el comercio exterior, tomando en cuenta las disposiciones a las cuales están obligados por medio de los tratados o convenios celebrados y su participación en organizaciones internacionales de comercio exterior. En el caso de nuestro país, donde con la Ley de Comercio Exterior, publicada en el año de 1993, sufriendo en el mismo año reformas para adecuarla a las necesidades que se tenían provenientes de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte atiende la necesidad de tener un marco de regulación interno respecto de las relaciones comerciales internacionales.

En el presente trabajo se desarrollaran temas sobre las medidas que se disponen para combatir las importaciones y exportaciones que económicamente dañan la producción nacional.

El objetivo es proporcionar una comprensión básica sobre las medidas permitidas por la normatividad nacional vigente y de los procedimientos mediante los cuales estas medidas pueden ser materializadas. Por lo que para tener una comprensión más amplia sobre el tema, se habrá de desarrollar en cuatro partes.

El desarrollo de los temas mencionados se abordará en base a las siguientes vertientes:

1.- Estudiar un concepto que resulte fundamental, aplicable al comercio exterior.

2.- Estudiar y conocer los diversos preceptos legales que se encargan de regular las operaciones de comercio exterior, en lo que respecta a los efectos jurídicos que dichas operaciones deben producir dentro del territorio nacional.

3.- Se analizará lo referente al procedimiento administrativo relacionado a las prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda; mecanismos alternativos para la solución de controversias y procedimiento contencioso administrativo y jurisdiccional.

Lo anterior con el objeto de estudiar los procedimientos legales y administrativos más importantes y destacados que existen para llevar a cabo actos relacionados con el comercio exterior, logrando introducirse en el conocimiento de las normas que regulan estas operaciones, así como de los procedimientos que se siguen, tanto en las vías administrativas como en las jurisdiccionales, para resolver los conflictos que puedan presentarse, los cuales involucran necesariamente a los particulares, siendo afectados en alguna forma en sus actividades e incluso en su patrimonio.

Como marco general para esta introducción, sobre los temas que se desarrollaran más ampliamente en los capítulos que consta el trabajo se puede decir que: en la mayoría de los países, las disposiciones establecidas por los tratados internacionales son complementadas por la legislación interna, la cual puede proporcionar normas adicionales y metas más detalladas para conducir investigaciones comerciales.

Ejemplo de lo anterior es el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT), que es actualmente administrado por la Organización Mundial de Comercio (OMC), en cual permite a los países miembros de la misma proporcionar a las industria nacionales afectadas protección arancelaria contra importaciones bajo las circunstancias establecidas en el GATT de 1994 y otros acuerdos relacionados con la OMC. Dada la liberación comercial como resultado de las negociaciones de la Ronda de Uruguay y de acuerdos comerciales regionales y bilaterales, los productores nacionales tienen menos probabilidades de enfrentar una competencia por parte de los productos importados. Por lo tanto, es importante, llegar a un punto en el que los productores nacionales conozcan las medidas y recursos legales con que cuenta, para combatir las importaciones que causan daño a la industria nacional.

De esta forma nuestro país cuenta con la Ley de Comercio Exterior, la cual permite dos tipos de medidas comerciales en contra de las prácticas desleales y medidas de salvaguarda: la primera consiste en gravar con derechos antidumping o derechos compensatorios las importaciones de uno o más países que hayan producido un daño material o que supongan la amenaza de daño para la industria nacional; en segundo lugar, se pueden tomar medidas de salvaguarda estableciendo un cupo para las importaciones o un arancel a las importaciones de un producto proveniente de cualquier país si el aumento de las importaciones dañan a los productores nacionales.

Una medida antidumping, como también se le conoce a la discriminación de precios, derecho compensatorio o medida de salvaguarda pueden constituirse en un instrumento eficaz para poder combatir las importaciones que causan daño.

Los productores afectados, pueden beneficiarse de estas medidas, siempre que observen los requisitos legales requeridos para proporcionar compensaciones contra las importaciones, mismo que varían según el tipo de medida. Por ejemplo, para establecer una medida antidumping o un derecho compensatorio, las autoridades investigadoras nacionales deberán determinar la existencia de una práctica injusta (discriminación de precios o subvención). Por el contrario en una medida de salvaguarda, no es necesario determinar la existencia de una práctica injusta. Por lo que determinar que tipo de medida tendrá un resultado más efectivo, dependerá de una evaluación de las circunstancias de cada caso.

Finalmente cabe hacer resaltar los siguientes comentarios: En un mundo como en el que actualmente vivimos donde temas como el comercio internacional, se nos repiten a diario en diversos medios de comunicación, a la vez que su uso frecuentemente en operaciones comerciales sean de importación o de exportación, entre agentes nacionales y extranjeros, resulta ser relevante la poca existencia de material bibliográfico que aborde el tema desde un punto de vista jurídico, ya que éste es tratado por en su mayoría por economistas, e incluso la poca información existente sobre la regulación jurídica del comercio exterior es tratada como parte de obras con carácter económico administrativo. Por lo que, para el desarrollo de los temas propuestos la fuente principal de información y análisis la constituye la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento.

En un supuesto similar nos encontramos en el caso de referencias a la jurisprudencia emitida por la Suprema Corte de Justicia de la Nación, con respecto a los aspectos relacionados al comercio exterior, donde se puede decir que es casi nula, por lo que, para fines prácticos se abre un anexo, el cual contendrá la jurisprudencia existente sobre la materia de comercio exterior y un caso práctico publicado en el Diario Oficial de la Federación.

CAPITULO 1

MARCO GENERAL DEL COMERCIO EXTERIOR

1.1 CONCEPTO DE COMERCIO EXTERIOR

En esta época caracterizada por la apertura, modernización y globalización comercial, no es posible permanecer aislados de tales circunstancias como Nación, ya que todos somos consumidores y se ha demostrado que no se puede conseguir todos los bienes únicamente en el mercado nacional. Por lo tanto, debemos concebir una actividad de intercambio mercantil a nivel internacional.

El vocablo "comercio" se deriva de la voz latina commercium, que a su vez se deriva de cum-con y de merx. mercancía, siendo su acepción más común la que lo define como la negociación que se hace comprando, vendiendo o permutando unas cosas por otras; sin embargo, también se le ha definido como la comunicación y trato de unos pueblos con otros, ahora bien, dejando a un lado su definición etimológica, el comercio se debe entender como toda actividad que realizan las personas físicas o morales y los Estados encaminada al intercambio de bienes y/o servicios mediante transacciones de mercado.

Existen diferentes clases de comercio entre las cuales se encuentran las siguientes:

1. - COMERCIO BILATERAL
2. - COMERCIO INTERIOR O NACIONAL
3. - COMERCIO INTERNACIONAL O MUNDIAL
4. - COMERCIO EXTERIOR

1. -COMERCIO BILATERAL

Es el intercambio de mercancías y servicios que llevan a cabo los países mediante la firma de un acuerdo bilateral. Este acuerdo fija las condiciones del comercio entre los dos países involucrados con el objeto de obtener beneficios mutuos. Algunas ventajas del comercio bilateral son: fijar el volumen del comercio, establecer los precios, acordar formas de pago y plazos, entre otros.

2. - COMERCIO INTERIOR O NACIONAL

Es aquel que se desarrolla dentro de un país determinado y consiste en la compra y venta de bienes y servicios llevan a cabo productores y consumidores en el mercado interno, entre los individuos residentes en él y en la moneda local de curso legal establecida por el banco central.

3. - COMERCIO INTERNACIONAL O MUNDIAL

Conjunto de transacciones comerciales que efectúan todos los países del mundo entre sí, indiferentemente de que país las ejecute, se hace universalmente entre individuos residentes en distintos países y el pago se practica en monedas igualmente diferentes.

4. - COMERCIO EXTERIOR

La Ley Aduanera en su artículo primero hace referencia al comercio exterior como la entrada al territorio nacional o la salida del mismo de mercancías.

Es el que realiza un país determinado fuera de sus límites aduaneros con el resto del mundo.

El comercio exterior a su vez se divide en dos ramas:

- a) Importación.
- b) Exportación.

a) Importación

Es la operación en la cual se introduce mercancías de procedencia extranjera a territorio nacional, sometiéndose a una regularización tributaria para poder después disponer libremente de ella y destinarla a la función para la cual se importó.

b) Exportación

Es la operación en la cual salen productos nacionales o nacionalizados con destino a otros países.

1.2 ANTECEDENTES DEL COMERCIO EXTERIOR

La actividad del comercio tiene sus orígenes en la antigüedad, junto con la humanidad, al momento en que el hombre forma familia, tribus comienza a formar una unidad económica produce en exceso una cantidad de satisfactores determinados y carece de otros que son producidos por diversas células económicas, por lo que se presenta la necesidad de un intercambio o "trueque" de dichos productos entre las diversas células, con la finalidad de satisfacer la totalidad de sus necesidades.¹

¹ MANTILLA Molina Roberto. DERECHO MERCANTIL. 29ª edición, México, editorial Porrúa, 1996, p. 3.

Conforme fue aumentando la necesidad, el comercio siguió desarrollándose y dada la gran cantidad de satisfactores que se producían, se tuvo que crear un mecanismo que facilitara el intercambio, haciendo con esto que surgieran los diversos sistemas monetarios (el dinero), así como personas encargadas de realizar en diversos lugares los intercambios de dichos productos, ya que como es fácil entender, no todos los pueblos producían los mismo, y por lo tanto la figura del comerciante se convirtió en algo indispensable para hacer llegar los productos generados a los lugares lejanos.

En vista de lo anterior, el comercio ha sido considerado como la base del sistema mercantil, y constituye una actividad lucrativa que consiste en la intermediación directa a indirecta entre productores y consumidores de bienes y/o servicios a fin de facilitar y promover la circulación de la riqueza.

En la edad contemporánea se pensaba que la máquina desplazaría al hombre, con el tiempo como consecuencia de esto lo que se dio fue una mayor

producción, por un aumento considerable del consumo propiciando nuevos trabajos con mejores salarios.

En la mitad del siglo XIX se impone el *Laisser faire, laisser passer* de Adam Smith, aparecen los acuerdos bilaterales con régimen del libre comercio. La cláusula de la nación mas favorecida se hace frecuente en los tratados. La protección aduanera es moderada y los acuerdos se renuevan tácitamente. Con la primera guerra mundial las medidas de tipo proteccionistas se agravan y se dificulta notablemente el comercio por las hostilidades bélicas, que cierran puertos, dificultan las rutas marítimas y terrestres.

Después de la Primera Guerra Mundial, los países intentan reconstruir los daños y salvar sus diferencias para favorecer a nuevos lazos políticos, económicos y sociales.

Los siguientes años fueron difíciles e inestables para el desenvolvimiento de la actividad comercial ya que hubo muchos factores como el empleo masivo del dumping; el régimen de contingentes, el proteccionismo, y los rencores políticos, que nunca llegaron a disiparse.

Antes de acabar la Segunda Guerra Mundial, los países occidentales comenzaron a poner las bases necesarias para la reconstrucción, normalización fomento y desarrollo del comercio en la esfera internacional.

Así, a través de la evolución industrial, social y económica, se extendió el comercio con los años, hasta llegar al actual estado de creciente oferta y demanda.

En la actualidad, las naciones pasan de entidades nacionales a entidades supranacionales, teniendo la necesidad de agruparse en organismos internacionales para competir con las naciones super poderosas, cuyos productos y costos son más competitivos y de mejor calidad, surgiendo así organismos tales como la Comunidad Económica Europea (CCE), Asociación Latino Americana de Libre Comercio (ALALC), por citar solo algunas.

Existen organismos internacionales que tiene como objetivo implantar el libre comercio entre los países, salvando el hadicap del proteccionismo y de las discriminaciones, el dumping y el régimen de contingentes, todo ello encaminado a lograr una mayor uniformidad internacional en las distintas economías geográficas del mundo que eleve el nivel de vida de los pueblos.

Sobre esto cabe destacar la actividad del Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT), con la misión de favorecer y fomentar el ejercicio del comercio.²

1.2.1 ANTECEDENTES COMERCIALES DE MEXICO CON EL MUNDO.

Las relaciones comerciales de México con el mundo están reguladas por un conjunto de medidas que se conocen con el nombre de política comercial, la cual forma parte del conjunto de medidas que diseña el gobierno para dirigir los destinos de la nación; por lo tanto, la política comercial está incorporada en un proyecto de gobierno y su importancia está relacionada con el volumen de transacciones comerciales que realice el país con el exterior. Si éstas son insignificantes en comparación con el comercio interior, la política comercial será relegada a un plano inferior; por el contrario, si el país mantiene un amplio comercio con el exterior, la política comercial se constituirá en una herramienta poderosa para lograr los objetivos del gobierno³.

En México la política comercial cobra importancia a partir del Plan Sexenal de Lázaro Cárdenas, donde se señala la necesidad de reducir la dependencia del país con respecto a los mercados del exterior. Siguiendo la distinción que hace Cándido García Fonseca, para estudiar las políticas comerciales instrumentadas por México a partir de 1940, podemos hablar de seis periodos⁴:

- De 1940 a 1970. En donde existen aranceles muy altos para proteger a la industria nacional de la competencia exterior, así como barreras no arancelarias para seleccionar las importaciones que se consideren como necesarias para el desarrollo del país. Con la sustitución de importaciones pretendía que México fuera un país industrializado y autosuficiente, pero para

² MARTINEZ Cerezo Antonio. LA COMPRAVENTA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL, España, ediciones Anaya, S.A. de C.V. 1973, pp. 26 Y 27.

³ GARCIA Fonseca Candido, EL COMERCIO EXTERIOR Y SU APLICACIÓN EN LA EMPRESA. 2ª Edición, México, JGH Editores, 1997, p. 210

⁴ Ibidem, pp. 211 a 218.

que México produjera las mercancías que ofrecía la competencia exterior era necesaria tecnología y maquinaria que no se producían en el país y era necesaria su importación por lo que durante mucho tiempo la balanza comercial tuvo un saldo negativo.

- De 1970 a 1976. Donde se pretendió hacer que el país fuera exportador, desarrollando acciones tendientes a diversificar nuestro comercio exterior. Se instrumentaron incentivos administrativos, promocionales y fiscales en apoyo de las empresas exportadoras. Se inició el programa de maquiladoras : empresas extranjeras que importan partes y piezas sueltas de mercancías, aprovechando la mano de obra barata mexicana para armar o ensamblar las mercancías en México, y posteriormente exportar el artículo terminado. Esta nueva estrategia comercial tampoco logró eliminar el saldo negativo de la balanza comercial.
- De 1976 a 1982. En donde la actividad económica nacional giró en torno a la producción y exportación de petróleo (más del 55% del total de las exportaciones eran petroleras). Durante este periodo se realizó una consulta propiciar para negociar la entrada de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) y se redujeron algunos aranceles al comercio exterior. El crecimiento de las exportaciones generó un fuerte entrada de divisas que no se administraron racionalmente, por lo que el saldo negativo de la balanza comercial siguió creciendo y el peso mexicano siguió devaluándose con respecto a otras monedas.
- De 1983 a 1988. Ante el enorme problema económico que representa la inflación y la deuda externa de los países latinoamericanos, Estados Unidos propuso un plan (Plan Baker) con el que se pretendía el crecimiento de los países endeudados, conseguir el equilibrio en sus balanzas de pagos y la reducción de la inflación. Las condiciones para llevar a cabo dicho plan consistían en eliminar las restricciones a la inversión extranjera (especialmente la de Estados Unidos), dismantelar el aparato burocrático y liberalizar el comercio exterior. Como consecuencia y con el fin de cumplir dicho plan,

México inició un profundo proceso de cambio, en donde las acciones más significativas fueron: la promulgación de la Ley de Comercio Exterior; la incorporación de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) la sustitución de los permisos previos por aranceles; el control de la entrada y salida de divisas; la política monetaria de deslizamiento progresivo del peso mexicano y la reducción significativa de aranceles. En este periodo el saldo de la balanza comercial logró equilibrarse, sin embargo los efectos de la deuda externa y la inflación provocaron la caída del peso mexicano.

- De 1989 a 1994. Siguiendo el Plan anterior, consciente de las tendencias de la economía mundial de globalización de la producción y el comercio y haciendo un profundo diagnóstico de la economía mexicana, el gobierno de Carlos Salinas de Gortari inició en 1989 el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior (1990-1994) cuyos objetivos eran el propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento del sector exportador: lograr un desarrollo industrial más equilibrado propiciando una adecuada utilización de los recursos; promover y defender los intereses de México en el exterior; y crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores. Esta estrategia de modernizar la industria y el comercio exterior consideró como ejes rectores la internacionalización de la industria y el comercio exterior consideró como ejes rectores la internacionalización de la industria nacional; el desarrollo tecnológico y mejoramiento de la productividad y de la calidad; la desregulación económica; y la promoción de las exportaciones. Dentro de este esquema global, la política comercial del gobierno salinista inició un Tratado de Libre Comercio del Norte (TLCAN), que entró en vigor el 1° de enero de 1994. Después serían firmados otros similares con Costa Rica, Venezuela, Colombia y Chile. Durante este periodo la balanza comercial mostró saldos negativos que se compensaron con la entrada de divisas por concepto de inversión extranjera muy especulativa y volátil.
- A partir de finales de 1994. El presidente Ernesto Zedillo decide devaluar la moneda casi al inicio de tomar posesión de su cargo, ya que los voluminosos saldos negativos en la cuenta corriente durante el periodo salinista, provocaron

grandes déficits en la balanza comercial, que fueron compensados con la desmesurada inversión extranjera en instrumentos de corto plazo, volátiles y especulativos, no dejaron al gobierno zedillista otra opción. Después de la devaluación se observa un comportamiento de la cuenta corriente, derivado de las cifras de balanza comercial, donde las exportaciones aumentaron considerablemente y las importaciones disminuyeron relativamente, a tal grado que desapareció el saldo deficitario de dicha balanza. A partir de 1995 el gobierno zedillista inició su propuesta, el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 en donde el objetivo estratégico era promover un crecimiento económico vigoroso y sustentable que fortalezca la soberanía nacional y redunde a favor tanto del bienestar social de todos los mexicanos como de una convivencia fincada en la democracia y la justicia, teniendo como retos la globalización económica y las alianzas comerciales.

1.3 REGULACION JURIDICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1.3.1 ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO EXTERIOR (GATT)

El Acuerdo General Sobre Aranceles aduaneros y Comercio Exterior (GATT), siglas tomadas de su nombre en inglés que es "General Agreement on Tariffs and Trade", puede ser considerado desde varios puntos de vista, dependiendo de sus fines.

Para Vicente Querol "en su esencia el GATT es un tratado, más que un convenio, de carácter multilateral e intergubernamental de comercio, que persigue

fundamentalmente liberalizar el comercio internacional de los entorpecimientos o barreras y así darle una base estable".⁵

En sus inicios no se pretendía que este Acuerdo se constituyera como un organismo internacional pues debía incorporarse a la Organización Internacional de Comercio ITO siglas tomadas de su nombre en inglés "International Trade Organization", pero como consecuencia del fracaso de ésta, de la cual hablaremos más adelante, el GATT adquiere la función de un organismo internacional. Podemos entender de ahí la razón por la que señalan pautas de conducta que limitan a sus miembros en la actuación que ellos tienen en las relaciones de comercio, por lo que se especifican códigos de conducta que atenúan las barreras de comercio.

Es importante señalar que también es un instrumento de negociación que establece normas que rigen el comercio de sus miembros, esto significa que además actúa como árbitro conciliador de las disputas que se dan en materia comercial. Por otra parte, la visión de Querol va más allá al decir que el poder del GATT no sólo se manifiesta dentro de los países contratantes, sino también en aquellos que apliquen sus códigos de conducta a las exportaciones dirigidas a los mercados miembros de ese organismo.

ANTECEDENTES

Es bien sabido que, debido a la gran depresión surgida por la crisis mundial de 1929, la contracción industrial, el desequilibrio financiero y las medidas proteccionistas propiciaron una caída en el comercio internacional de alrededor del 0.5% anual en los años 30. El proteccionismo fue múltiple y prácticamente general. Los principales países industriales elevaron los aranceles, introdujeron

⁵ QUEROL Cabrera Vicente, EL GATT: FUNDAMENTOS, MECANISMOS, POLITICAS, RELACIONES CON MEXICO, México, editorial PAC, 1985 p. 19

restricciones cuantitativas y controles de cambio y se multiplicaron los acuerdos bilaterales de intercambio compensado.

Cabe mencionar que entre los esfuerzos que pretendían reducir las restricciones al comercio internacional, Estados Unidos fue uno de los principales pioneros en este aspecto, en su Ley de Acuerdos Generales Recíprocos de 1934 propuso aligerar las barreras arancelarias y no arancelarias.

Para 1941, Inglaterra se une a Estados Unidos ratificando su apoyo en la formulación de lineamientos que facilitaran el intercambio comercial: en 1945 se contempla la necesidad de reducir aranceles, eliminar preferencias arancelarias y restricciones cuantitativas, pero sobre todo, combatir las prácticas desleales. Consecuentemente en los albores del año siguiente el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas convocó a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo, efectuada en Londres, continuada en Ginebra en 1947, siendo terminada en la Habana Cuba en 1948 creándose así la Carta de la Habana para una Organización Internacional de Comercio, redactada el 24 de marzo del mismo año con 106 artículos y 16 anexos.

Encontramos que los objetivos de dicha Carta son "por un lado, obtener el pleno empleo y, por otro lado, el desarrollo del comercio internacional. Para ello, la Carta enumera cuatro medios: 1) Desarrollo económico y reconstrucción; 2) acceso de todos los países en condiciones de igualdad a los mercados, a las fuentes de aprovisionamiento y a los medios de producción; 3) reducción de los obstáculos al comercio; 4) consultas y cooperación en el seno de la Organización Internacional de Comercio"⁶.

Mencionamos anteriormente el fracaso de la OIC, ahondaremos en ese acontecimiento diciendo que su ratificación no se llevó a cabo pues la diversidad de intereses y el hecho de que el Congreso de los Estados Unidos la catalogara

⁶ Cuadernos Del Senado N.55. INFORMACION BASICA SOBRE EL GATT Y EL DESARROLLO INDUSTRIAL Y COMERCIAL DE MEXICO, México, 1985, p.24

como carente de la libertad necesaria ya que subrayaba la importancia de la planeación económica en el comercio internacional, implicó que para 1951 sus propósitos sólo abarcaran el espacio del papel en el que fueron escritos, es decir, quedó abandonada.

Abriendo un pequeño paréntesis diremos que otros organismos fueron constituidos en el área de comercio internacional propiciando los flujos monetarios, como son el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (Banco Mundial).

Expuesto lo anterior, consideramos que las naciones necesitaban que se llenara el espacio dejado por la OIC y tomando en cuenta que paralelamente a la elaboración de la Carta de la Habana se realizó de abril a octubre de 1947 una negociación arancelaria multilateral en Ginebra, los 23 países que formaron parte de esa reunión acordaron retomar la parte de la Carta destinada a la política económica, así el 30 de octubre de 1947 se presentó su protocolo de aplicación provisional en donde esta parte de la Carta tomó el nombre de Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio.

Muchas personas pasan por alto el hecho de que el marco normativo del GATT lo catalogan como un acuerdo provisional pues nos enteramos que surgió mientras se ratificaba la Carta de la Habana; debemos señalar que este carácter provisional sigue vigente.

LAS PRIMERAS RONDAS DE NEGOCIACIONES

A partir del año de 1947 cuando se realizó una negociación arancelaria multilateral tenemos conocimiento de siete rondas fundamentales llevadas a cabo por el GATT. A continuación presentamos los aspectos más sobresalientes de cada una de ellas.

- Ginebra (Abril a Octubre de 1947). La negociación arancelaria multilateral se encargó de mostrar las medidas arancelarias que se pondrían en práctica al ratificarse la Carta de la Habana. Los 23 países que ratificaron su participación tomaron la parte comercial de la Carta de la Habana sin esperar a que concluyera la Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo.

- Annecy (1947). Aquí se aprobó el ingreso de 11 países.

- Torquay (1950-1951) Se adhiere la República Federal de Alemania, se redujeron además en un 25% los aranceles promedio en relación a 1948.

- Ginebra (1955-1957) Se caracterizó por el seguimiento de la reducción de las barreras arancelarias que facilitaron la vigorización del libre comercio.

- Dillon. (1960-1961) Se le otorgó ese nombre porque la propuesta de reunión la Realizó Douglas Dillon, Subsecretario de Estado Estadounidense, simultáneamente a la efectuada por la CEE. Fue la primera vez en que se aplicaron reducciones porcentuales iguales a los aranceles de todos los productos en lugar de realizarlo producto por producto.

- Kennedy (1964-1967) La Ley de Expansión Comercial de Estados Unidos en 1962 autorizó al Gobierno de ese país a negociar reducciones arancelarias de 50% en un lapso de 5 años, así como una suspensión completa de los aranceles de aquellos productos en que 80% o más del comercio mundial lo realizan la CEE y los Estados Unidos. En virtud de que el Reino Unido aún no se había adherido a la CEE se destinó la regla del 80%, pero se conservó el objetivo de 50% para las negociaciones entre países desarrollados. En los

efectuados entre éstos y los países en desarrollo se siguió el método tradicional producto por producto.

- Tokio (1973-1979) Estas negociaciones se iniciaron el 14 de septiembre de 1973, entrando en su fase de mayores realizaciones hasta 1977. Los principales resultados en lo que se refiere a los códigos negociados fueron los siguientes: "subsidios e impuestos compensatorios (22 miembros); normas (36); dumping y derechos antidumping (22); valoración aduanera (24). Adicionalmente se negociaron acuerdos para superar problemas no arancelarios para campos específicos, concretamente en carne de bovino (26 miembros); productos lácteos (18); y aviación civil (20)"⁷.

En lo que se refiere a los países en desarrollo se presentaron progresos tales como el tratamiento especial referido a los códigos de conducta tratados en dicha ronda; de la misma manera, algunos otros países pudieron tratar productos de interés particular con países desarrollados.

OBJETIVOS

Después de consultar la bibliografía específica pudimos resumir los objetivos de este organismo en dos grandes grupo: el primero, que busca el establecimiento de un marco contractual de carácter internacional que proporciona un código de conducta para las transacciones comerciales entre sus miembros; y el segundo, que da origen a un foro de negociaciones para reducir los obstáculos arancelarios y no arancelarios que permita el intercambio de mercancías de una manera más fluida.

Por otra parte, los países contratantes del Acuerdo "reconocen que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más

⁷ Ibidem, p.62

altos; al pleno empleo; a niveles cada vez mayores del ingreso real y de la demanda afectiva; a la utilización de los recursos mundiales y al crecimiento de la producción y del intercambio de productos"⁸. Para la consumación de los anteriores objetivos, los miembros celebran acuerdos en base a reciprocidad y ventajas mutuas buscando la reducción de los aranceles aduaneros y de las demás barreras arancelarias y la liberación del comercio internacional.

Para concluir con este apartado diremos que estos objetivos buscan a través de la liberación del comercio mundial aumentar el bienestar y el empleo de los países participantes aprovechando sus ventajas comparativas alcanzando el uso racional de sus recursos.

BASE IDEOLÓGICA

En este apartado hemos identificado que el GATT se basa en principios neoliberales, es decir, busca el óptimo aprovechamiento de los recursos mundiales y el máximo empleo de un comercio libre de barreras y a su vez que exista una adecuada circulación de capitales. Lo anterior motivó a la realización internacional de la división del trabajo en la que ciertas producciones se establecen en aquellos países que no tiene ventajas comparativas.

Los países en desarrollo generalmente están en desacuerdo con la División Internacional del Trabajo, para ellos "los beneficios se encuentran en los países industrializados cuando se consagra una división de tipo colonial como la predomina actualmente; (...) la DIT en los actuales términos, significa la especialización de los países en desarrollo particularmente en la producción de artículos primarios, en tanto que los otros países se especializan en la producción de manufacturas, todo lo que requiere la solución de un nuevo orden económico internacional, el sistema vigente acentúa la injusticia"⁹.

⁸ Idem

⁹ Ibidem. p. 21

PRINCIPIOS FUNDAMENTALES

Dependiendo del punto de vista de diversos autores concluimos que la clasificación de principios que considera cada uno, varía en cantidad pero en esencia son similares.

Ahora presentamos algunos autores y los principios que manejan:

	Instituto Mexicano de Contadores Publicos	Luis Malpica de la Madrid	Ricardo Peña Alfaro	Tomas Peñaloza	Vicente Querol
No discriminación	XX	XX	XX	XX	XX
Reciprocidad	XX		XX		XX
Multilateralidad	XX				XX
Prohibición de aplicaciones restrictivas	XX				
Consolidación y compresión	XX				
Protección arancelaria		XX	XX	XX	
Procedimiento de consulta		XX		XX	
Centro de negociación		XX			
Estabilidad de concesiones			XX		
Trato a los subsidios, exportación y antidumping			XX		
Salvaguardas y medidas de protección			XX		
Solución de diferencias			XX		
Reducción de servicios en aduana					XX
Comercio Justo					XX

PRINCIPIOS FUNDAMENTALES

Dependiendo del punto de vista de diversos autores concluimos que la clasificación de principios que considera cada uno, varía en cantidad pero en esencia son similares.

Ahora presentamos algunos autores y los principios que manejan:

Instituto Mexicano de Contadores Públicos	Luis Malpica de la Madrid	Ricardo Peña Alfaro	Tomas Peñaloza	Vicente Querol
No discriminación	No discriminación	No discriminación	No discriminación	No discriminación
Reciprocidad		Reciprocidad		Reciprocidad
Multilateralidad				Multilateralidad
	Protección arancelaria	Protección arancelaria	Protección arancelaria	
Prohibición de aplicaciones restrictivas				
Consolidación y compresión				
	Procedimiento de consulta		Procedimiento de consulta	
	Centro de negociación			
		Estabilidad de las concesiones		
		Trato a los subsidios, exportación y antidumping.		
		Salvaguardas y medidas de protección		
		Solución de diferencias		
				Reducción de servicios en la aduana
				Comercio justo

Después de examinar el trabajo de cada autor, retomamos los principios considerando sólo cuatro:

1) *La no discriminación.*

Este principio se establece en el artículo 1° del Acuerdo General, es conocido también como la cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF). Establece que cada parte contratante (país socio) se compromete a conceder a todos los demás cualquier privilegio o ventaja que otorgue a otra en lo que se refiere a derechos aduaneros y arancelarios a exportaciones e importaciones. Este principio consigue la práctica de un comercio más abierto y la utilización de éste como medio de discriminación entre los países.

2) *Reciprocidad y multilateralidad.*

Con este principio los países se comprometen a desarrollar un comercio justo de tal manera que cuando alguna parte contratante realice alguna concesión se fundamente en la que recibe de otro.

3) *Restricciones sólo arancelarias.*

Aquí se establece que la protección a industrias nacionales podrá efectuarse sólo mediante aranceles aduaneros, éstos como sabemos, protegen a los productos nacionales de la competencia exterior, pero dentro de ciertos límites, además revela el grado de protección del mercado. En cambio, los permisos y cuotas de importación, así como su prohibición aíslan del exterior al mercado protegido y tampoco estas medidas permiten la determinación del grado de protección de un mercado.

4) *Centro de negociación y consulta.*

Podemos decir que este organismo busca que las diferencias entre sus miembros lleguen a una conclusión mutuamente satisfactoria. En el Acuerdo no se contempla un solo procedimiento para solucionar diferencias sino que se manejan alrededor de 30 procedimientos particulares a los que se apegan los acordados posteriormente. Más que considerarlos como procedimientos legales los llamaremos casi judiciales, esto es, que después de varias etapas se llega a una terminación ordenada y satisfactoria.

PILARES BASICOS

Podemos identificar que el GATT se apoya en tres pilares fundamentales que hasta este momento se han manejado y son los siguientes:

- a) La cláusula NMF se basa en la premisa de que todos los estados poseen una igualdad económica y comercial, de esto se desprende la no discriminación, la incondicionalidad y multilateralidad, ya vistas anteriormente.

"El medio técnico por el cual se evita la discriminación en el comercio dentro del Acuerdo General y se asegura la igualdad dentro de él es la cláusula incondicional de la Nación Más Favorecida"¹⁰.

- b) Trato nacional en materia de impuestos y reglamentos internos. Se contempla en el artículo III del GATT con el fin de que los productos extranjeros circulen en el territorio nacional con iguales condiciones de competencia que los del país. Algunos autores la han catalogado como una prolongación de la cláusula de la NMF al mercado interno.

¹⁰ Ibidem, p. 23

- c) Mecanismo de eliminación de las barreras no arancelarias. Se propugna de esta manera eliminar en lo posible las barreras comerciales que entorpezcan el intercambio comercial, incluyendo aquí las prácticas desleales.

MARCO JURIDICO Y SUS LIMITES

Si partimos de la idea de que el GATT cumpla dos propósitos fundamentales que son, por una parte, la constitución de un marco normativo de las relaciones comerciales internacionales y, por otra, que sirve de foro para las negociaciones comerciales de los países miembros, entonces, como marco normativo, el GATT sienta las bases para un comercio abierto y liberal. Abierto en el sentido de que otorga los mismos derechos a todas las partes contratantes y evita discriminaciones que pudieran llevar a un proceso de restricciones comerciales competitivas.

Para dar lugar a tal comercio se requiere por tanto, de un conjunto de principios que establezcan: a) la no discriminación entre sus miembros, y b) que el elemento determinante de los flujos comerciales entre países sea, en la medida de lo posible, la diferencia entre los precios internacionales y nacionales.

Las partes contratantes han buscado que las reglas tomadas en el seno del Acuerdo interfieran en el menor grado posible en sus políticas internas, es por ello que a estas áreas no abarcadas por el GATT les llamamos "límites del marco jurídico". Ahora presentamos dichas áreas:

1. - *No objetivos de política exterior.* Con esto se pretende evitar que el comercio sea utilizado como un instrumento de política exterior, sin embargo, la excepción a la cláusula de la NMF, que autoriza la formación de uniones aduaneras y zonas de libre comercio, pueden acercar políticamente a algunas partes contratantes.

2. - *No impone una filosofía de política económica en especial.* Las reglas del GATT referidas a la política interna dejan un margen de acción muy amplio para la intervención del Gobierno, es más, los países tiene la libertad de proteger su mercado al nivel arancelario que ellos deseen.

3. - *No busca un acceso de mercados.* El GATT no garantiza a sus miembros una fuente permanente o estable de materia primas o productos terminados ni tampoco limita las exportaciones o importaciones a un país o grupo de países en particular.

4. - *Las decisiones del GATT no se imponen a las partes contratantes.* Cuando las partes emiten una recomendación para aliviar diferencias surgidas entre dos o más partes, estos países no están legalmente obligados a acatarlas. El acuerdo posee mecanismo con los cuales se puede autorizar a un miembro a retirar concesiones a otro en ciertas circunstancias.

5. - *No regula varias actividades privadas que deforman el comercio.* Contrariamente a la Carta de la Habana, en el GATT algunas actividades privadas como las prácticas comerciales restrictivas por las cuales algunas empresas pueden repartirse internamente el mercado, no se contemplan, consiguiendo de esta manera el desarrollo de un comercio justo.

6. - *No impone el intercambio compensado.* En el artículo 31 se establece el retiro voluntario de las partes contratantes del Acuerdo General. Este retiro se hace efectivo después de haberlo notificado por escrito al Secretario General de las Naciones Unidas.

INTRUMENTOS

Los tres principales instrumentos que podemos identificar y con los cuales el GATT logra cumplir sus objetivos son:

- 1.- El conjunto de normas que reglamentan las políticas comerciales éstas se derivan de los principios que ya explicamos en su oportunidad.

- 2.- Las negociaciones comerciales para reducir la protección arancelaria y no arancelaria, se celebran periódicamente a fin de reducir los derechos aduanales e incorporar ajustes al Acuerdo General.

- 3.- La instancia para celebrar consultas y arreglar diferencias, al servir como Foro de Consulta resuelve los roces que originan represarias que, de Generalizarse, podrían comprometer la permanencia del GATT dentro del Ámbito internacional.

Una vez implantada la agenda que contempla. Tanto las modalidades, naturaleza y alcance de cada ronda, los países realizaran así las negociaciones bilaterales que posteriormente se hacen extensivas a todos los demás miembros.

Las reducciones arancelarias se realizan a través de listas de demanda y oferta que presenta el país interesado. Al término de las negociaciones las concesiones pactadas dan estabilidad al acceso de mercancías extranjeras.

ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

En funcionamiento del GATT se sustenta en las instituciones que lo conforman, las dos instancias superiores son:

1. - *El Organó Superior.* Se le conoce así al período de sesiones de las partes Contratantes que se realiza anualmente.

En estas reuniones las decisiones son tomadas por consenso y no por votación; la votación se presenta regularmente para la determinación de las concesiones en "exención" que son otorgadas en casos particulares, en estas votaciones cada país miembro cuenta con un solo voto.

2. - *El Consejo de Representantes.* Creado en 1960, vela por la continuidad de los trabajos del organismo y de la toma de decisiones necesarias para su permanente funcionamiento. Este consejo está constituido por todos los países miembros del Acuerdo que voluntariamente deseen formar parte de él, además está facultado para los asuntos pendientes y urgentes entre el período de las sesiones anuales, es por ello que se reúnen alrededor de nueve veces al año.

De menor responsabilidad que el Consejo de Representantes se encuentran los Comités y Subcomités con un marco de responsabilidad propio y específico para cada uno.

En la estructura orgánica del GATT se encuentran también los Cuerpos Temporales formados por los Paneles "Ad Hoc" y los grupos de trabajo y también los comités de NCM formados por diversos comités, subcomités y consejos.

Entre 1954 y 1955 se resolvió la creación de un secretariado permanente que comprende alrededor de 300 funcionarios a cuyo frente se encuentra el Director General.

DERECHOS Y OBLIGACIONES

Es pertinente señalar que el hecho de adherirse al GATT formalmente implica el apego a una disciplina en el manejo de los instrumentos de política comercial, por lo que un país miembro puede perder efectivamente la libertad para conducir su comercio; sin embargo, por lo general una obligación trae consigo una ventaja y viceversa. Tal disciplina no es idéntica para todos los casos pues se puede adecuar a cada Parte Contratante, siendo así una disciplina "negociada" que, después de todo es un compromiso adquirido internacionalmente.

De esta manera, el país miembro participa e influye en la elaboración de tales disciplinas, exportaciones o importaciones, al proveerse de los mercados disponibles como resultado de un análisis detallado.

Participar en el GATT no obliga o exige una apertura total hacia el exterior de la economía de sus miembros. Ni siquiera se plantea, ni sería aceptable para cualquier país, una liberación sin limitaciones a su comercio de importación o exportación.

A fin de hacer visible los derechos y obligaciones de sus miembros mencionaremos los siguientes:

- a) La multicitada supresión de toda discriminación.

- b) La estabilidad de las concesiones arancelarias. Estas facilitan la entrada a los mercados (no aseguran su ingreso a los mismos; ya expusimos el hecho de que el GATT no busque o garantice acceso a mercados es un límite de su marco jurídico), es decir, un miembro al contar con las restricciones

arancelarias adecuadas únicamente puede, como lo señalamos, prever un mercado más confiable para sus productos.

- c) Eliminación de restricciones cuantitativas. Uno de los principios fundamentales del Acuerdo General es que la protección de las industrias de cada nación debe darse sólo por medio de aranceles, no obstante, dada la posibilidad de que un país recurra, en circunstancias bien determinadas, a utilizar controles cuantitativos a la importación para proteger sus reservas monetarias al tener dificultades para mantener el equilibrio de sus cuentas con el exterior y para que los países en desarrollo puedan proteger sus industrias recientes.

- d) Derecho a invocar salvaguardas y medidas de urgencia. Para que las Partes Contratantes queden exentas de las obligaciones del Acuerdo se les permite proteger temporalmente sus economías de algunos de los efectos nocivos que pudiera tener para su comercio. La condición para obtener una salvaguardia es que el producto importado pueda causar un perjuicio grave a los productores del país importador. Sabemos que en algunos casos se permite la supresión parcial o total de la concesión arancelaria para prevenir o reparar el perjuicio. Se recurre a la salvaguardia cuando el país enfrenta problemas financieros externos o de equilibrio en su Balanza de Pagos.

- e) Alerta permanente contra prácticas desleales. Las prácticas desleales, aquellas que no son precisamente arancelarias, entorpecen y envician el sano ejercicio del intercambio de mercancías en el comercio exterior. Por ello el GATT está facultado para aplicar medidas que sancionen a los socios que las practiquen.

- f) Disponer de un Foro de consulta para diluir las diferentes entre sus miembros.

1.3.2 ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)

El sistema sobre el cual se asientan el orden jurídico del Comercio Internacional y específicamente el entorno creado por la Organización Mundial de Comercio, no es más que un resultado de la evolución progresiva de los principios fijados durante el año 1948 cuando se iniciaron las primeras negociaciones de la materia. La OMC sobreviene por la lógica convicción de que había que darle juridicidad a un organismo que venía funcionando de hecho, el GATT, puesto que dada la importancia de la materia que regulaba, el Comercio Internacional, esta situación de facto no debía prolongarse por más tiempo.

Así pues, durante el proceso de períodos de negociación de la denominada Ronda de Uruguay, los países miembros del GATT, incluyeron entre los documentos de dicha negociación, el Acta por la cual se había creado la organización antes descrita. Este documento fue reelaborado y se incorporó al resto de "entendimientos" elaborados durante la celebración de la Ronda de Negociación mencionada, todos ellos en su conjunto constituirían el Acta Final de la Ronda de Uruguay, la cual fue aprobada por todos los países participantes durante el mes de abril de 1994 en la reunión sostenida en la ciudad de Marrakech por medio de la Declaración de Marrakech. Esta tuvo mejor suerte que el instrumento redactado durante el año 1948; fue sometido a la aprobación de los parlamentos de los diferentes miembros, y una vez que Estados Unidos depositará el 15 de diciembre de 1994 el instrumento de ratificación del Acuerdo, sucesivamente fueron depositándose por los demás países los respectivos instrumentos de ratificación, lográndose que entrara en vigor el día 1° de enero de 1995. De los 152 países miembros del GATT, 76 pasaron a serlo de la OMC automáticamente, contando esta organización actualmente con más de 130 miembros.

La OMC viene a ser, entonces, la heredera indiscutible de los fines y objetivos del GATT, es decir, el logro de un entorno comercial estable y de un marco multilateral de comercio previsible y seguro. Pero lo es sin lugar a dudas con mucha mayor amplitud dada la inclusión en su ámbito de acción del campo del Comercio de Servicios y de la Propiedad Intelectual o "Comercio de Ideas", y que da lugar a la negociación de acuerdos comerciales a grandes escalas (se reúne nada más y nada menos que la más amplia gama de poderosos socios comerciales).

OBJETIVOS, FUNCIONES Y PROPOSITOS

El preámbulo del Acuerdo que da origen a la OMC establece como su fin último, lograr la elevación de los niveles de vida de todos sus países miembros, sobre todo de aquellos que se encuentren en situación de desarrollo o aquellos menos adelantados y para lograrlo sus miembros se obligan a reducir los aranceles y barreras comerciales. Al margen de este idealismo, como ya señalamos, la OMC es la indiscutible heredera y defensora de los estandartes del GATT. Lo que en un inicio sólo se limitaba a lograr los objetivos de liberación del comercio, mediante la reducción sustancial de los aranceles y el establecimiento de reglas determinadas de conducta comercial internacional, ha pasado a convertirse por la evolución progresiva de la materia en un sistema de mayor complejidad. Si bien sus objetivos son producto de los anteriores, es conveniente plasmarlos de manera independiente. Así es cómo la eliminación de todo tipo de barreras al comercio, hasta reducirlas únicamente a aranceles; la eliminación de tratos discriminatorios; la regulación de políticas comerciales; la regulación y prohibición de prácticas desleales de comercio (Antidumping y Subsidios); la cooperación con los países de desarrollo y menos adelantados; y el control de la repercusión del comercio en el tema medio ambiental, pasan a ser nuevos ejes del sistema, y por tanto, de estructuración de la OMC, que en el momento de realizar su organización interna ha establecido dentro de sus estructuras, comités independientes para cada una de esas materias específicas.

Sus funciones se demarcan con base en los objetivos que debe salvaguardar:

1° Velar por administrar y aplicar los Acuerdos vigentes, los que contienen el núcleo duro del sistema y que consisten en las normas que deben regir el comportamiento comercial de los gobiernos y que son en esencia "reglas de tráfico" del comercio, ya no sólo de mercaderías, sino también de servicios y de la propiedad intelectual relacionada con el comercio.

2° Supervisar las políticas comerciales nacionales. Asesorar a los países con mayores dificultades para adaptar sus ordenamientos y regímenes a las exigencias del sistema, y verificar qué países puedan vulnerar deliberadamente los principios establecidos. Así como, cooperar con las demás instituciones internacionales que participan en la adopción de políticas económicas a nivel mundial.

3° Pero la más importante de todas, y base de cualquier sistema de derechos y obligaciones, es la función de solucionar diferencias producto del cumplimiento o incumplimiento de los acuerdos. La actuación de órganos del sistema como "Tribunal internacional" es vital; el simple hecho de que un sistema legal pueda contar con la seguridad jurídica y la previsibilidad de las consecuencias por el incumplimiento de una norma suya, lo hace más estable y fiable. Uno de los puntos más importantes por los que tuvo que pasar el GATT para su transformación en la OMC, fue la sustancial modificación de su Sistema de Solución de Diferencias, porque la funcionalidad de este sistema es la que en principio puede determinar la eficacia o ineficacia del complejo sistema global multilateral de comercio que custodia.

PRINCIPIOS JURIDICOS DEL SISTEMA

Una vez determinados sus fines y funciones, se alcanza a identificar claramente los principios del sistema. Sus bases fundamentales son las propias de un comercio que debe ser abierto y liberal. Abierto, porque otorga igualdad de derechos a todas las partes contratantes, evitando las discriminaciones que pudiera involucrar un proceso de restricciones comerciales competitivas y liberales, porque está inspirado en el principio de la economía clásica liberal donde hay menos intervencionismo de los órdenes estatales en materia de índole económica, y evitándose en particular la obstrucción al comercio derivada del establecimiento de determinadas políticas comerciales arancelarias y no arancelarias, lo que involucra menos obstáculos y consecuentemente conlleva el libre trasiego comercial de mercaderías. Sobre estas bases se edifican, entonces, los elementos fundamentales del sistema son:

1. -LA NO DISCRIMINACION

Este principio, establecido en el artículo 1° del Texto del Acuerdo del GATT, es el conocido como el TRATO DE LA NACION MAS FAVORECIDO o MFN, pieza fundamental del sistema y clave en cualquier negociación. Este artículo establece que cada parte contratante se compromete a conceder de manera inmediata e incondicional, a todas las demás cualquier ventaja, privilegio o inmunidad concedida a otra (una) cualquiera (de ellas), en cuestiones comerciales. Por tanto, con relación a la política exterior, todos los miembros deben ser tratados en pie de igualdad y compartir los beneficios adquiridos mediante el Acuerdo. La no discriminación, también se deduce del artículo III del Acuerdo que se refiere al Trato Nacional, toda vez que impone el deber de tratar a las importaciones del mismo modo que a los productos nacionales. Es uno de los mecanismos más adecuados y efectivos y ha mantenido el objetivo del comercio abierto, pues compromete en cierto modo a los países miembros a no utilizar el comercio como medio de presión y de discriminación

2. - ESTABILIDAD DE LAS CONCESIONES

Es otro principio que establece la exigencia de la búsqueda de condiciones estables para el comercio y la eliminación de incertidumbre sobre los mercados. Procura el Acuerdo mediante varios de sus artículos y que no se eleven los derechos de importación, una vez concedidas. De esta manera, se establece la seguridad consistente en la estabilidad y previsibilidad en materia de derechos aduaneros.

3. - LA PROTECCION MEDIANTE ARANCELES

Es un tema elemento aludido con anterioridad, y como señalamos consecuencia de los objetivos y bases fundamentales del sistema. El comercio liberal se caracteriza por utilizar como elemento determinante de las corrientes comerciales, la diferencia entre los precios nacionales y los internacionales, para obligar a cada país a que se especialice en los productos que pueda producir, y estos se introduzcan al mercado con óptima calidad y por ende. Lograr una competitividad efectiva. Una de las formas de lograr esta situación, es a través de la protección del mercado mediante aranceles, en lugar de cuotas o permisos de importación. De esta manera el arancel permite proteger a los productores nacionales de la competencia del exterior, aunque dentro de cierto margen. Su objetivo es lograr que se conozca claramente el grado de protección que le otorga un Estado a sus productores nacionales y reducir al mínimo la distorsión del comercio; esto como ya señalamos fuerza al productor nacional a mejorar la calidad de sus productos para ser competitivo en el mercado. Es bien sabido, que cuando más esfuerce un Estado en proteger a sus productores más provoca en ellos un relajamiento por carecer de competencia efectiva, lo que en muchos casos puede causar la desmejora de los bienes en comercio, en detrimento de los consumidores.

La posición del enclave OMC es que el arancel es el método óptimo para regular la competencia de los mercados. Se fundamenta en su calidad de instrumento público y transparente por provenir de órdenes estatales. Lo que permite un manejo mucho más sencillo del cálculo de los costes de las operaciones comerciales de intercambio internacional; eso no lo ofrecen otro tipo de métodos de protección a la producción nacional, tales como los permisos y cuotas de importación, prohibición a determinadas importaciones, etc. Que se consideran poco transparentes, subjetivos e imprevisibles, por lo que se les intenta suprimir mediante la normativa del sistema multilateral, o de no ser lograda su supresión, como mínimo lograr un control sobre las mismas.

4. - RECIPROCIDAD

Como foro de negociación era indispensable que el Acuerdo estableciera como obligación la reciprocidad entre las partes contratantes, con sus consabidas excepciones, en el caso de los países en desarrollo y menos adelantados, que por su situación de inferioridad frente a los países industrializados, en innumerables ocasiones no pueden mantener reciprocidad con países de diferente y superior capacidad económica.

5. - COMPETENCIA LEAL DE COMERCIO

Se procura la transparencia de las relaciones comerciales internacionales, mediante una competencia abierta, leal y sin distorsiones, por lo que se intenta deshacerse de cualquier medio alternativo que lo evite. Bajo este contexto se introducen normas que regulan lo relacionado con los subsidios a la Exportación y al Dumping, tópicos eminentemente económicos, y que se conocen como prácticas desleales de comercio. Se establece, que cualquier subsidio cuyos efectos directos o indirectos aumenten las exportaciones de un producto, deberá ser notificado por escrito a todas las partes contratantes. Lo mismo se aplica en el Dumping, es decir, en los casos en que se persigue la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor

normal. En estos casos, se utilizarán los impuestos compensatorios, cuando estén involucrados perjuicios para una parte contratante.

Si bien lo anterior tiene mayor relación con el comercio de mercaderías, también se regula lo relacionado con la competencia desleal que pueda surgir en el comercio de servicios o en aquel relacionado con la propiedad intelectual.

6. -SALVAGUARDIAS Y MEDIDAS DE PROTECCION

Se reconoce en el Acuerdo que pueden existir por razón del flujo libre del comercio, efectos nocivos en una economía débil, por lo que temporalmente pueden ser revertidas las concesiones arancelarias. Las salvaguardias, son aquellas excepciones a las que pueden recurrir los países cuando necesiten protegerse de ciertos perjuicios ocasionados por el comercio, eximiéndose del cumplimiento de alguna obligación establecida por el Tratado. Las condiciones de otorgamiento de las Salvaguardias imponen que el producto importado cause o amenace causar u perjuicio grave a los productores del país importador, o que un país se enfrenta con problemas financieros externos o de equilibrio en su balanza de pagos.

7. - RESTRICCIONES CUANTITATIVAS A LA IMPORTACIÓN

Existe una prohibición general de establecer restricciones cuantitativas a las importaciones, lo que se fundamenta en la eliminación de cualquier tipo de barreras que no sean arancelarias. Esta práctica constituye el mayor obstáculo para la liberación del Comercio Internacional, y causa común de muchas denuncias de incumplimiento de los Acuerdos negociados en el sistema.

8. - APOYAR LA REFORMA Y EL DESARROLLO DE POLITICAS ECONOMICAS

El principal interés de la OMC reside en ofrecer ventajas al comercio de los países en desarrollo o menos adelantados, que en definitiva son la mayoría de sus miembros; es por tanto, obligatorio para los países industrializados asistir comercialmente a estas regiones. Es política del sistema otorgarles a las exigencias del sistema, así como innumerables excepciones y ayudas para que el comercio de sus mercaderías tenga mayor aceptación.

9. -LA SOLUCION RACIONAL Y PRAGMATICA DE LAS CONTROVERSIAS COMERCIALES

Esta incluido entre los principios del sistema que las partes contratantes deben intentar antes de iniciar una controversia, tratar de solucionarla mediante la negociación. Se toma esta medida principalmente porque se considera que la rapidez con que una diferencia entre los miembros pueda llegar a su fin, así como el logro de una solución mediante la negociación entre las partes en conflicto, son objetivos mayores que el que pueda lograrse por medio del funcionamiento del sistema que contempla el Órgano de Solución de Disputas. La base y fundamento que ha dado luz a la OMC y clave fundamental de todo el sistema siempre ha sido la negociación, y se defiende este instrumento por encima de cualquier otro.

ORGANOS DE LA OMC

Su órgano principal es la Conferencia Ministerial que se reúne cada dos años, el cual esta facultado para tomar decisiones en los asuntos relacionados con los Acuerdos Comerciales que resultaron de la Ronda de Uruguay. Sin embargo los cuerpos subsidiarios de éste son: el Consejo General que supervisa el funcionamiento de la OMC, así como los Acuerdos y las Decisiones Ministeriales, que a su vez desdobra en el Órgano de Solución de Disputas y el de Revisión de

Políticas Económicas; el propio Consejo General tiene como otros tres órganos subsidiarios el Consejo de Comercio de Mercancías, el de Comercio de Servicios y el de Aspectos Relacionados con la Propiedad Intelectual.

1.4 REGULACION JURIDICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN EL ESTADO MEXICANO

Por acuerdo presidencial publicado en el Diario Oficial de la Federación el 9 de febrero de 1989, se facultó a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, para revisar el marco regulatorio de la actividad económica nacional. En el reglamento interior de dicha Secretaría de Estado, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 2 de octubre de 1995, se prevé la existencia de una Unidad de Desregulación Económica que tiene como facultades el desarrollár una estrategia para adecuar el marco regulatorio de la actividad económica nacional en aquéllas áreas y ramas donde la regulación económica sea inconveniente, inhibitoria o constituya un obstáculo a la eficiencia y productividad económica nacional, así como realizar los estudios necesarios para identificar los ordenamientos que constituyan barreras innecesarias para la adecuada concurrencia de mercados.

Todo esto se hace con el fin de desarrollar una planta industrial competitiva a nivel internacional orientada a producir bienes de alta calidad y con mayor contenido tecnológico, esto es, se busca implementar una economía de mercado abierta y competitiva en la que, el marco legislativo de seguridad a los agentes económicos privados. Los instrumentos legales con que cuenta el gobierno federal para lograr este objetivo son: la Ley del Impuesto general de Importación y Exportación, la Ley Aduanera, la Ley del Iva, la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios, el Código Fiscal de la Federación, la Ley del Impuesto sobre la Renta, la Ley de Inversión Extranjera, la Ley de Propiedad Industrial, la Ley de Adquisiciones y Obras Públicas, la Ley de Metrología y Normalización, la Ley Federal de Competencia Económica y la Ley de Comercio Exterior. En síntesis, su contenido es el siguiente:

- **LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACION Y EXPORTACION**

Estas son dos leyes a las cuales se les conoce como tarifas arancelarias, estas tiene por objeto clasificar la mercancía de acuerdo a las nomenclaturas con que cuenta cada una de estas leyes, y así saber el impuesto ad valorem (impuesto al valor en aduana) correspondiente a pagar en la aduana para la entrada o salida de la mercancía, el cual se toma sobre el valor de los productos, consta de 22 secciones y 98 capítulos. La nomenclatura en las tarifas se basa en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías adoptado por el Consejo de Cooperación Aduanera y vigente en todos los países incorporados a la OMC y en algunos otros.

- **LEY ADUANERA**

(Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 18 de junio de 1982)

Cuenta con todos los procedimientos que deben cumplir las personas físicas y morales que realicen operaciones de comercio exterior (importación - exportación). Dentro de sus objetivos se encuentra el cumplimiento de los compromisos internacionales suscritos por México ya sean en Tratados, Acuerdos y con la OMC.

- **LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGRAGADO (IVA)**

(Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 29 de diciembre de 1978)

En esta Ley se establece el pago que se debe realizar dependiendo de algunas situaciones las cuales se encuentran debidamente establecidas, la general es una tasa del 15% sobre el valor del bien y/o servicios, la que se aplica en la región fronteriza es del 10%, las que están exentas del pago del IVA y por último se encuentran las de tasa 0% del valor de la enajenación de los bienes y/o servicios.

- **LEY DEL IMPUESTO ESPECIAL SOBRE PRODUCCION Y SERVICIO (IESPYS)**

(Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1980)

En la cual se indica el pago especial de impuestos que causan ciertos productos o servicios al momento de ser importados.

- **CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION**

(Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 31 de diciembre de 1981)

Esta Ley no es menos importante que las anteriormente mencionadas ya que es la que regula algunas cosas específicas dentro del comercio exterior, tales como las que marca respecto al transporte que entra a territorio nacional que transporte mercancía importada deberá ir siempre acompañada por el pedimento correspondiente, nota de remisión o carta porte. Así como también le concierne todo lo relacionado con los comprobantes fiscales que se expiden en alguna enajenación internacional.

- **LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA**

(Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1980)

Esta Ley podría decirse que es en beneficio del contribuyente en las operaciones de comercio exterior, ya que nos indica que se puede hacer deducible fiscalmente la compra de bienes de importación, comprobando debidamente la legal estancia de la mercancía en territorio mexicano y que el importe de las adquisiciones no sea superior al valor en aduanas (Es la suma del valor factura más los gastos incrementables de la importación).

- **LEY DE INVERSION EXTRANJERA**

(Publicada en el Diario Oficial de la federación el 27 de diciembre de 1993). En la que se establecen los parámetros a seguir por las demás leyes relacionadas con la inversión extranjera al señalarse el porcentaje de participación permitido de la misma en las distintas áreas de la economía nacional: la inversión extranjera podrá participar hasta el 10% en sociedades cooperativas de producción; hasta el 25% en el transporte aéreo nacional, transporte en aerotaxi, y transporte aéreo especializado; hasta el 49% en instituciones de seguros, instituciones de fianzas, casas de cambio, almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, empresas de factoraje financiero, sociedades financieras de objeto limitado, sociedades a las que se refiere el

artículo 12 bis de la Ley del Mercado de Valores, acciones representativas del capital fijo de sociedades de inversión, administración de fondos para el retiro, fabricación y comercialización de explosivos, armas de fuego, municiones y fuegos artificiales, impresión y publicación de periódicos para circulación exclusiva en territorio nacional, pesca de agua dulce, costera y en la zona económica exclusiva, etc. ; más del 49% previa resolución favorable de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera en servicios portuarios, sociedades navieras, sociedades concesionarias o permissionarias de aeródromos, servicio privado de educación preescolar, primaria, secundaria, media superior, superior y combinados, servicios legales, telefonía celular, perforación de pozos petroleros, etc. Se mencionan las áreas que se reservan de manera exclusiva al Estado, como son petróleo y demás hidrocarburos, petroquímica básica, electricidad, generación de energía nuclear, minerales radiactivos, comunicación vía satélite, telégrafos, radiotelegrafía correos, ferrocarriles, emisión de billetes, acuñación de moneda, etc. Además se mencionan las áreas que se reservan de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades mexicanas, éstas son transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, comercio al por menor e gasolina y distribución de gas licuado de petróleo, servicios de radiodifusión y otros de radio y televisión, distintos de televisión por cable, uniones de crédito, instituciones de banca de desarrollo, y la presentación de los servicios profesionales y técnicos que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables.

- **LEY DE PROPIEDAD INDUSTRIAL**

(Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 21 de junio de 1991)

En esta ley se otorga protección a las marcas notoriamente conocidas conforme a las tendencias del comercio mundial; se establece un capítulo que contiene disposiciones para prevenir o reparar los daños ocasionados por la violación de los derechos de propiedad industrial; se establece el procedimiento de la inversión de la carga de la prueba en los casos de posibles invasiones de patentes en proceso; se definen los derechos que contiene una patente. En esta ley se atribuyen al Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial las funciones de autoridad administrativa para que ofrezca un servicio más eficiente en el otorgamiento, registro y protección de los derechos de propiedad industrial. El anteriormente mencionado Instituto Mexicano de la

Propiedad Industrial, y la Dirección General de Derechos de Autor de la Secretaría de Educación Pública, son las instituciones encargadas de administrar el sistema mexicano de los derechos de autor y propiedad industrial.

- **LEY FEDERAL SOBRE METROLOGIA Y NORMALIZACION**

(Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 1° de julio de 1992)

Se expide con la finalidad de adecuar el marco jurídico de las normas y la metrología a sistemas internacionales de normalización, permitiendo una participación activa del sector privado en su elaboración. Tiene por objeto establecer el Sistema General de Unidades de Medida; precisar los conceptos fundamentales sobre la metrología; establecer los requisitos para la fabricación, importación, reparación, venta, verificación y uso de los instrumentos para medir y los patrones de medida; establecer la obligatoriedad de la medición en transacciones y de indicar el contenido neto en los productos envasados; instituir el Sistema Nacional de Calibración; crear el Centro Nacional de Metrología, como organismo de alto nivel en la materia; y regular en general, las demás materias relativas a la metrología.

- **LEY FEDERAL DE COMPETENCIA ECONOMICA**

(Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 24 de diciembre de 1991)

Tiene por objeto proteger el proceso de competencia y la libre concurrencia y amplía los espacios para la actualización de los particulares en el ámbito económico, mediante la prevención y eliminación de los particulares en el ámbito económico, mediante la prevención y eliminación de estancos, monopolios, prácticas monopólicas y demás restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados de bienes y servicios. Permite la acción correctiva del Estado para evitar el abuso monopólico; el surgimiento de barreras artificiales a la entrada de nuevos competidores, y fusiones de empresas que desemboquen en prácticas monopólicas.

- LEY DE ADQUISICIONES Y OBRAS PUBLICAS.

(Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1993)

Tiene por objeto la planeación, programación, presupuestación, gasto, ejecución, conservación, mantenimiento y control de las adquisiciones y arrendamientos de bienes muebles; la presentación de servicios de cualquier naturaleza, la obra pública y servicios relacionados con la misma, que contraten los órganos de la Administración Pública Federal centralizada y paraestatal.

- LEY DE COMERCIO EXTERIOR

(Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 1993)

Tiene por objeto regular las facultades que el artículo 131 constitucional entrega al Ejecutivo Federal quien actúa mediante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Para llegar a la actual Ley de Comercio Exterior (que abrogó la ley reglamentaria del artículo 131 constitucional publicada en el Diario Oficial de la Federación el 13 de enero de 1986) se siguieron una serie de principios que México aceptó al comprometerse, en el cuerpo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, a modificar sus leyes y reglamentos en materia de cuotas compensatorias, y otras leyes y reglamentos en la medida en que sean aplicables a la operación de las disposiciones jurídicas sobre cuotas compensatorias. En el anexo 1904.15 del referido Tratado se establece que estas modificaciones dispondrán lo siguiente:

- a) La eliminación de la posibilidad de imponer cuotas compensatorias en el periodo de cinco días posteriores a la aceptación de una solicitud;
- b) La sustitución del término "Resolución provisional" por el de "Resolución de inicio" y del término "Resolución que revisa a la resolución provisional" por el de "Resolución provisional";

- c) La plena participación de las partes interesadas en el procedimiento administrativo, al igual que el derecho a la impugnación administrativa y a la revisión judicial de resoluciones definitivas de las investigaciones, revisiones, cobertura de productos u otras resoluciones finales que las afecten;
- d) La eliminación de la posibilidad de imponer cuotas provisionales antes de la expedición de la resolución provisional;
- e) El derecho de las partes interesadas de acceso inmediato a la revisión de resoluciones definitivas ante paneles binacionales, sin la necesidad de agotar previamente la impugnación administrativa;
- f) Plazos explícitos y adecuados para que las autoridades investigadoras competentes expidan sus resoluciones, y para la presentación de cuestionarios, pruebas y observaciones por las partes interesadas, al igual que la oportunidad para que éstas presenten hechos y argumentos en apoyo de sus operaciones antes de cualquier resolución definitiva, en la medida en que el tiempo lo permita, incluso la oportunidad de ser informadas adecuada y oportunamente y de formular observaciones sobre todos los aspectos de las resoluciones provisionales sobre dumping u otorgamientos de subsidios;
- g) Notificación escrita a las partes interesadas, de todas las medidas o resoluciones emitidas por la autoridad investigadora competente, incluso del inicio de la revisión administrativa al igual que de su conclusión;
- h) Reuniones de información que la autoridad competente lleve a cabo con las partes interesadas, durante las investigaciones y revisiones, en los siete días naturales posteriores al de la publicación de las resoluciones provisionales y definitivas en el Diario Oficial de la Federación, para explicar los márgenes de dumping y el monto de los cálculos de los subsidios y

entregarles copia del modelo de los cálculos y, de haberse utilizado, de los programas de cómputo;

- i) Acceso oportuno para el representante legal acreditado de las partes interesadas, durante el procedimiento (incluyendo las reuniones de información) y la impugnación, ya sea ante un tribunal nacional o ante el panel, a toda información contenida en el expediente administrativo, incluida la confidencial, salvo la información comercial reservada que sea tan delicada que su difusión pudiera causar un daño sustancial e irreversible al propietario, al igual que la información gubernamental clasificada. Lo anterior estará sujeto a un compromiso de confidencialidad que prohíba estrictamente el uso de la información para beneficio personal y su difusión entre personas que no estén autorizadas a conocerla; y a sanciones que se especifiquen para las infracciones contra los compromisos adoptados en los procedimientos ante los tribunales nacionales o ante los paneles;
- j) Acceso oportuno, durante el procedimiento, de las partes interesadas, y de sus representantes, a toda la información no confidencial contenida en el expediente administrativo y acceso a dicha información por las partes interesadas o sus representantes en cualquier otro procedimiento una vez pasados noventa días después de la emisión de la resolución definitiva;
- k) Un mecanismo que disponga que toda persona que presente documentos a las autoridades investigadoras competentes, simultáneamente notifique a las partes interesadas incluidas las extranjeras copia de toda la documentación que presente después de la reclamación;
- l) Elaboración de resúmenes de las reuniones entre la autoridad investigadora competente y cualquier parte interesada, y la inclusión en el expediente administrativo de dichos resúmenes, mismos que estarán a disposición de las partes en el procedimiento. En caso de que dichos resúmenes contengan información comercial reservada, tales documentos se darán a conocer a los

representantes de una de las partes, previo compromiso de asegurar su confidencialidad;

- m) Conservar por la autoridad investigadora competente un expediente administrativo y el requisito de la resolución definitiva se funde exclusivamente en el expediente administrativo;
- n) Comunicar por escrito a las partes interesadas todos los datos y la información requerida por la autoridad administrativa para la investigación, revisión, procedimiento de cobertura del producto, o cualquier otro procedimiento sobre cuotas antidumping o compensatorias;
- o) El derecho a una revisión anual individual a petición de parte interesada, mediante la cual sea posible obtener su propio margen de dumping o tasa de cuotas compensatorias, o cambiar el margen o tasa recibidos en la investigación o en una revisión previa. Se reserva a la autoridad investigadora competente la facultad de iniciar la revisión en cualquier tiempo, de oficio, y se requiere que la autoridad investigadora competente emita una notificación de inicio, dentro de un periodo razonable posterior a la solicitud;
- p) Aplicación de las resoluciones dictadas como consecuencia de revisiones judiciales, administrativas o del panel, en la medida en que sean pertinentes para las partes interesadas en adición a la denunciante, de manera en que todos los interesados se beneficien;
- q) La emisión de resoluciones obligatorias por la autoridad investigadora competente si una parte solicita una aclaración, fuera del contexto de una investigación antidumping o sobre cuotas compensatorias, o la revisión respecto a si un producto está cubierto por la resolución sobre dumping o cuotas compensatorias;

- r) Una declaración detallada de las razones y el fundamento legal respecto a las resoluciones definitivas, de manera que sea suficiente para permitir a las partes interesadas decidir, con conocimiento de causa, si solicitan revisión judicial o ante un panel, incluida una explicación sobre asuntos de metodología o de políticas que surjan al calcular el margen de dumping o de subsidio;
- s) Notificación por escrito a las partes interesadas y publicación en el Diario Oficial de la Federación del inicio de investigaciones, donde se establezca la naturaleza de los procedimientos, los fundamentos legales a partir de los cuales se inicia el procedimiento una descripción del producto investigado;
- t) Documentación por escrito de todas las decisiones o recomendaciones de los organismos asesores, incluyendo los fundamentos de las decisiones, y la distribución de tal decisión por escrito a las partes en el procedimiento; todas las decisiones y recomendaciones de cualquier organismo asesor serán incluidas en el expediente administrativo y puestas a disposición de las partes en el procedimiento; y
- u) Un criterio de revisión que será aplicado por los paneles binacionales.

CAPITULO 2

PRACTICAS DESLEALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

2.1. CONCEPTO DE PRACTICAS DESLEALES Y VARIANTES QUE PRESENTA (DUMPING)

2.1.1. CONCEPTO DE PRACTICA DESLEAL Y VARIANTES QUE PRESENTA (DUMPING)

La legislación mexicana en lo referente a prácticas desleales de comercio internacional está integrada por la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento, adicionalmente se pueden consultar las disposiciones relativas a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1994 y el acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. Dicha legislación establece un sistema para la defensa de la industria nacional contra las prácticas de discriminación de precios y las subvenciones asegurando de esta forma las condiciones de una competencia leal para la industria mexicana.

De la consulta de la legislación mencionada se desprende el concepto de prácticas desleales de comercio exterior: como aquellas conductas que realizan empresas productoras situadas en el extranjero al vender mercancías determinadas a importadores nacionales en dos variantes; la primera es a precios inferiores al valor normal de dicha mercancía, en el caso de lo que en materia de comercio exterior se le conoce como dumping, la segunda se puede presentar en condiciones de subvención o subsidios otorgados en el país de procedencia y que tienen como consecuencia causar o amenazar causar daño a la producción nacional de mercancías idénticas o similares a las de importación.

En el título V de la Ley de Comercio Exterior, se establece que se consideran prácticas desleales de Comercio Internacional, la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios (lo que era considerado como dumping en el GATT); u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen causar un daño a la producción nacional. Se señala además, que a todas aquellas personas que

realicen una importación de mercancías en dichas condiciones, se encuentran obligados a pagar una cuota compensatoria.

En opinión de economistas como es el caso de Egbert C. James, define el dumping como: "Aquellos productos que se venden al exterior a precios menores que los vigentes en el país de exportación".¹

La discriminación de precios entre compradores en diferentes mercados nacionales, bajo el Acuerdo Antidumping de la Organización Mundial de Comercio (OMC), lo constituye el dumping y se define generalmente como: la venta de un producto en un mercado de exportación a un precio más bajo de aquel al que el producto se vende en el país de origen del exportador.

El artículo 40 de la Ley de Comercio Exterior nos dice que por producción nacional debe entenderse que se esté abarcando cuando menos al 25% de los productores instalados físicamente en el territorio nacional, de la mercancía de que se trate. Cuando varios productores están vinculados con los exportadores o importadores, en su caso, o bien, sean ellos mismos los importadores de esas mercancías internadas en el país en condiciones de prácticas desleales, el porcentaje se referirá al 25% del resto de los productores. Finalmente cuando la totalidad de los productores de esa mercancía están vinculados a los exportadores, importadores o bien, sean ellos mismos los importadores de esos bienes, la producción nacional se podrá referir al conjunto de los fabricantes de la mercancía producida en la etapa inmediata anterior de la misma línea continua de producción.

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, ajustándose a los procedimientos marcados en la Ley de Comercio Exterior, es la encargada de determinar si la importación de alguna mercancía causa daño o amenaza causarlo a la producción nacional analizando los elementos que dicha Secretaría considere convenientes además de los que la propia ley señala en sus artículos 41 y 42.

¹ EGBERT C. James, PRACTICA COMERCIAL NORTEAMERICANA, Tomo V, 2ª. Edición en español, Argentina, Editorial Jackson, 1978, P.1244.

A) Para determinar si la importación de determinada mercancía causa daño a la producción nacional se deberá tomar en cuenta:

- El volumen de la importación de mercancías objeto de prácticas desleales de comercio internacional, para determinar si ha habido un aumento considerable de las mismas en relación con la producción o el consumo interno del país.
- El efecto que sobre los precios idénticos o similares en el mercado interno, causa o pueda causar la importación de mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, para lo cual deberá considerarse si la mercancía importada se vende en el mercado interno a un precio considerablemente inferior a de los productos idénticos o similares, o bien si el efecto de tales importaciones es de hacer bajar los precios anormalmente o impedir en la misma medida el alza razonable que en otro caso se hubiera producido.
- El efecto causado o que pueda causarse sobre los productores nacionales de mercancías idénticas o similares a las importadas, considerando todos los factores e índices económicos que influyan en la condición del sector correspondiente, tales como la disminución apreciada y potencial en el volumen de producción, las ventas, la participación en el mercado, las utilidades la productividad, el rendimiento de las inversiones o la utilización de la capacidad instalada; los factores que repercuten en los precios internos; y los efectos negativos apreciados y potenciales en el flujo de caja, las existencias, el empleo, los salarios, la capacidad de reunir capital, la inversión o el crecimiento de la producción.

B) Para determinar si la importación de determinada mercancía existe una amenaza de daño a la producción nacional se deberá tomar en cuenta:

- El incremento de las importaciones objeto de prácticas desleales en el mercado nacional que indique la probabilidad fundada de que se produzca un aumento sustancial de dichas importaciones en un futuro inmediato
- La capacidad libremente disponible del exportador o un aumento inminente y sustancial de la misma que indique la probabilidad fundada de un aumento significativo de las exportaciones objeto de prácticas desleales al mercado mexicano, teniendo en cuenta la existencia de otros mercados de exportación que puedan absorber el posible aumento de las exportaciones.
- Si las importaciones se realizan a precios que repercutirán sensiblemente en los precios nacionales, haciéndolos bajar o impidiendo que suban, y que probablemente harán aumentar la demanda de nuevas importaciones.
- Las existencias del producto objeto de la investigación.
- En su caso, la rentabilidad esperada de inversiones factibles.

Las prácticas desleales de comercio internacional, como lo señala Rogelio Martínez, no pueden evitarse con resoluciones que tengan por objeto la prohibición o la restricción en el comercio de esas mercancías. Tampoco pueden neutralizarse basándose en contribuciones arancelarias, puesto que esos procedimientos se consideran en la legislación de

comercio internacional, como obstáculos no permitidos al comercio exterior, si su fin es evitar u obstruir el comercio internacional de bienes. En consecuencia el país afectado con esas prácticas desleales, en este caso México, tendrá que recurrir al procedimiento internacionalmente admitido que es el de la imposición de cuotas compensatorias.

Por otra parte, se prevé un procedimiento de tipo administrativo por medio del cual faculta a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial a través de su unidad especializada a la realización de las investigaciones encaminadas a determinar las prácticas desleales de comercio internacional, esto es, determina la existencia o no de una discriminación de precios o dumping, subvenciones, daño o amenaza de daño y de ser procedente el establecimiento de cuotas compensatorias.

También se establece un procedimiento para la imposición de medidas de salvaguarda, con el objetivo de moderar de manera temporal la presión de la competencia de productos nacionales con los de importación, así enfrentar la competencia exterior.

Dichas investigaciones deben de ser realizadas observando principios de equidad, transparencia, objetividad y congruencia, para lograr una certeza jurídica en las partes que intervienen en el proceso del intercambio comercial.

2.1.2. DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS

El primer supuesto regulado en el artículo 30 de la Ley de Comercio Exterior establece que se trata de la importación en condiciones de discriminación de precios que es sinónimo de **dumping** termino mayormente utilizado en materia de comercio internacional y se define como la introducción de

mercancías a territorio nacional a un precio inferior a su valor normal, debiéndose entender como valor normal el precio comparable de una mercancía que resulta ser idéntica o similar destinada al mercado interno del país de origen, en el curso de operaciones comerciales normales. Cuando válidamente no pueda hacerse esta comparación se considera como valor normal:

1. – El precio comparable de una mercancía idéntica o similar exportada por el país de origen a un tercer país en el caso de operaciones comerciales normales. Este precio podrá ser el más alto, siempre que sea un precio representativo, o

2. – El valor reconstruido en el país de origen que se obtendrá de la suma del costo de producción, gastos generales y una utilidad razonable, los cuales deberán corresponder a operaciones comerciales normales en el país de origen:

- **El costo de producción** incluirá el costo de los materiales y componentes directos, el costo de la mano de obra directa y los gastos indirectos de fabricación. A su vez, los gastos indirectos de fabricación deberán incluir: el costo de materiales y componentes indirectos; el costo de la mano de obra indirecta; el costo de la energía, incluyendo electricidad y combustibles; la depreciación de activos destinados a la producción; y los demás gastos indirectos que sean aplicables.
- En lo relativo al costo de producción, cuando los materiales y componentes se compren a proveedores vinculados a los importadores o a los exportadores, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial deberá comprobar que los precios de estas transacciones son semejantes a los de las operaciones de compra con partes no vinculadas. Si los precios de adquisición de partes vinculadas resultan ser inferiores a los

precios de operaciones de compra con partes no vinculadas, para efecto de los cálculos del costo de producción, los primeros se reemplazarán por los segundos.

- Para la determinación de los **gastos generales** se deberán considerar los de administración y ventas, los financieros y demás gastos no distribuibles de manera indirecta, incluyendo los concernientes a investigación y desarrollo y la depreciación de activos no destinados a la producción.
- El margen de **utilidad** no será superior al que se obtenga normalmente en la venta de productos de la misma categoría en el país de origen.

Para el cálculo del valor normal, se excluirán las ventas en el país de origen o de exportación a un tercer país que reflejen pérdidas sostenidas. Se considerará como tales a las transacciones cuyos precios no permitan cubrir los costos de producción y los gastos generales incurridos en el curso de las operaciones comerciales normales en un periodo razonable, el cual podrá ser más amplio que el periodo de investigación.

En el caso de importaciones de un país con economía centralmente planificada, (es decir aquél en que las empresas en su mayoría total o parcialmente son del Estado y donde los criterios de operación de las mismas, se encuentra bajo control directo del gobierno) se tomará como valor normal de la mercancía de que se trate, el precio de la mercancía idéntica o similar en un tercer país con economía de mercado, que pueda ser considerado como sustituto del país con economía centralmente planificada para propósitos de la investigación.

Para los efectos de seleccionar al país sustituto, deberán considerarse criterios económicos tales como el costo de los factores que se utilizan intensivamente en la producción del bien sujeto a investigación. La mercancía sobre la cual se determine el valor normal deberá ser originaria del país sustituto, dicho precio deberá referirse a un mercado distinto a México. De no existir ningún país sustituto con economía de mercado en el cual se produzca mercancías idénticas o similares a las exportadas por el país con economía centralmente planificada, podrá considerarse como país sustituto el propio mercado mexicano.

Cuando una mercancía sea exportada a México desde un país intermediario, y no directamente del país de origen, el valor normal será el precio comparable de mercancías idénticas o similares en el país de procedencia. Sin embargo, cuando la mercancía de que se trate sólo transite, no se produzca o no exista un precio comparable en el país de exportación, el valor normal se determinará tomando como base el precio en el mercado del país de origen.

El margen de discriminación de precios de la mercancía, es la diferencia entre su valor normal y su precio de exportación relativa a este último precio. Este margen puede calcularse por tipo de mercancía y por muestra representativa:

- En caso de que el producto investigado comprenda mercancías que no sean físicamente iguales entre sí, el margen de discriminación de precios se estimará por tipo de mercancía, de tal forma que el valor normal y el precio de importación involucrados en cada cálculo correspondan a bienes análogos. Por regla general, los tipos de mercancías se definirán según la clasificación de productos que se reconozca en el sistema de información contable de cada empresa exportadora.

Cuando el margen de discriminación de precios se calcule por tipo de mercancía, el margen para el producto investigado se determinará como el promedio ponderado de todos los márgenes individuales que se hayan estimado. Esta ponderación se calculará conforme a la participación relativa de cada tipo de mercancía en el volumen total exportado del producto durante el período de investigación.

- Si la Secretaría de Economía estima que el número de tipos de mercancía o la cantidad de transacciones a investigar sea excepcionalmente grande, el margen de discriminación de precios podrá determinarse sobre la base de una muestra representativa. Las muestras deberán seleccionarse conforme a criterios estadísticos generalmente aceptados.

Para que el precio de exportación y el valor normal sean comparables, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial realizará los ajustes que procederán. En particular se deberán considerar los términos y condiciones de venta, diferencias en cantidades, diferencias físicas y diferencias en cargas impositivas.

- Los ajustes por diferencias en términos y condiciones de venta se efectuarán tanto sobre el valor normal como sobre el precio de exportación. Por su parte los ajustes por diferencias en cantidades, diferencias físicas y diferencias en cargas impositivas se efectuarán exclusivamente sobre el valor normal.
- Las diferencias entre el valor normal y precio de exportación con respecto a términos y condiciones de ventas serán motivo de ajuste siempre que dichas diferencias se relacionen directamente con los mercados bajo investigación. Los gastos ajustables deberán ser incidentales a las ventas y formar parte del precio de éstas.

Cuando una parte interesada solicite se tome en consideración un determinado ajuste, le incumbirá a esa parte aportar la prueba correspondiente.

Asimismo la Ley de Comercio Exterior establece para el caso de que no se realicen ventas de mercancías idénticas o similares en el país de origen o dichas ventas no permitan tener una comparación veras se habrá de considerar como valor normal en orden sucesivo las siguientes opciones:

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

2. - El valor reconstruido en el país de origen, dicho valor se obtendrá de la suma de costo de producción gastos generales y una utilidad razonable, además que esta refleje una operación comercial normal en el país de origen.

Para investigar sobre una discriminación de precios el periodo para realizar debe comprender por lo menos seis meses anteriores al inicio de la importación, para de esta forma asegurar una determinación veras sobre dicha práctica comercial.

La primera opción que establece el artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior, para analizar una discriminación de precios como práctica desleal de comercio, es la verificación de precios internos, sin embargo, dichos precios no se toman como punto de comparación cuando las ventas internas no son suficientes para considerarlas como representativas del consumo interno, es decir el volumen total de ventas internas representa menos del 25% del volumen total exportado a México, conforme a lo dispuesto al artículo 41 del Reglamento de Comercio Exterior, además, no las califica como operaciones comerciales normales, esto puede ser

por tratarse de transacciones entre partes relacionadas o por ser transacciones a pérdida, estas últimas se deben de entender como aquellas cuyos precios son inferiores al costo total de producción.

Cuando se descartan los precios de las ventas internas como punto de comparación por algunas de las dos razones anteriores, de acuerdo con la legislación se debe de tomar en cuenta el precio de exportación a un tercer país, mismos que sólo pueden ser empleados cuando reúnen las condiciones exigidas a las ventas internas, si no ocurre esto se deberá de entender la opción de valor reconstruido, el cual se define como la suma del costo de manufactura, los gastos generales y una utilidad razonable.

Por otra parte el valor normal así como el precio de exportación se obtendrán de los precios promedio ponderados que se hayan observado en el periodo investigado, esto por un lapso de seis meses, a menos que se trate de productos diferenciados, para el caso de determina por tipo de producto.

2.1.3. SUBVENCIONES

La subvención según y cómo lo establece la legislación en la Ley de Comercio Exterior en su artículo 37 y 38 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 internacionales aceptadas. Este beneficio podrá tomar la forma de estímulos, incentivos, primas, subsidios o ayudas de cualquier clase.

Para el cálculo de la subvención otorgada al productor, transformador o comercializador de la mercancía que se haya introducido a México en esas

condiciones de práctica desleal, se deberán deducir los impuestos de exportación, derechos u otros gravámenes a que hubiere quedado sometida la exportación de la citada mercancía en el país de origen o de procedencia que tengan por objeto neutralizar la subvención otorgada.

Como lo señala la Ley de Comercio Exterior, la secretaria de Comercio y Fomento industrial, es la encargada de emitir, mediante acuerdo publicado en el Diario Oficial de la Federación, una lista enunciativa de subvenciones a la exportación. Tal enumeración tiene un carácter no limitativo.

Daniel Aquino Cruz enuncia una lista que ejemplifica las subvenciones a la exportación. Esta lista fue elaborada por el Acuerdo General de Aranceles y Comercios (GATT) para ilustrar a las partes contratantes, cuáles serán las prácticas llevadas a cabo por algunos países que, según el acuerdo, son o están consideradas como subvención y que el gobierno mexicano adopta.²

- El otorgamiento por los gobiernos de subvenciones directas a una empresa o producción haciéndolas depender de su actuación exportadora.
- Sistemas de no-retrocesión de divisas o prácticas análogas que implican la concesión de una prima a las exportaciones.

² AQUINO Cruz Daniel, LAS PRACTICAS DESLEALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL, México, Editorial Pac, 1997, PP. 132 A 136.

- Tarifas de transporte interior de fletes para las exportaciones, proporcionadas o impuestas por las autoridades, más favorables que las aplicadas a los envíos internos.
- Suministro, por el gobierno o por organismos públicos de productores o servicios importados o nacionales, para uso en la producción de mercancías exportadoras, en condiciones más favorables que las aplicadas al suministro de productos o servicios similares o directamente competidores para uso en la producción de mercancías destinadas al consumo interior, si (en caso de los productos) tales condiciones son más favorables que las condiciones comerciales que se ofrezcan a sus exportadores en los mercados mundiales.
- La exención, remisión o aplazamiento total o parcial, concedidos, específicamente, en función de las exportaciones, de los impuestos directos de las cotizaciones de seguridad social que paguen o deban pagar las empresas industriales y comerciales.
- La concesión, para el cálculo de la base sobre la cual se aplican los impuestos directos, de deducciones especiales, directamente relacionadas con las exportaciones, o los resultados obtenidos en la exportación, superiores a las concedidas respecto a la producción destinada al consumo interno.
- La exención o remisión de impuestos indirectos sobre la producción o distribución de productos exportados, por una cuantía que exceda de los impuestos percibidos sobre la producción y distribución de productos similares cuando se venden en el mercado interior.
- La exención, remisión o aplazamiento de los impuestos indirectos en cascada que recaigan, en una etapa anterior, sobre los bienes o

servicios utilizados en la elaboración de productos exportados, cuando sea mayor que la exención, remisión o aplazamiento de los impuestos indirectos en cascada similares que recaigan, en una etapa anterior, sobre los bienes y servicios utilizados en la producción de productos similares, cuando se venden en el mercado interior; sin embargo la exención, remisión o aplazamiento, con respecto a los productos exportados, de los impuestos indirectos en cascada que recaigan en una etapa anterior podrá realizarse, incluso en el caso de que no exista exención remisión o aplazamiento, respecto de los productos similares cuando se venden en el mercado interior; si dichos impuestos indirectos en cascada se aplican a productos materialmente incorporados (con el debido descuento, por el desperdicio) al producto exportado.

- La remisión o la devolución de cargas a la importación por una cuantía que exceda de las percibidas sobre los productos importados que están materialmente incorporados al producto exportado (con el debido descuento por el desperdicio); sin embargo, en casos particulares una empresa podrá utilizar productos en el mercado interior en igual cantidad y de la misma calidad y características que los productos importados, en sustitución de éstos y con el objeto de beneficiar con la presente disposición, si la operación de importación y la correspondiente de exportación se realizan, ambas, dentro de un periodo prudencial, que normalmente no excederá de dos años.
- La creación, por los gobiernos (u organismos especializados bajo su control), de sistemas de garantía o seguro del crédito a la exportación: de sistemas de seguros o garantías contra alzas en el coste de los productos exportados, o de sistemas contra los riesgos de fluctuaciones de los tipos de cambio, a tipos de primas manifiestamente insuficientes para cubrir a largo plazo los costes y pérdidas de funcionamiento de esos sistemas.

- La concesión, por los gobiernos (u organismos especializados sujetos a su control y/o que actúen bajo su autoridad) de créditos a los exportadores a tipos inferiores a aquellos que tienen que pagar realmente para obtener los fondos empleados con ese fin (o aquellos que tendrían que pagar si acudiesen a los mercados internacionales de capital para obtener fondos al mismo plazo y en la misma moneda que los de los créditos a la exportación), o el pago de la totalidad o parte de los costes, en que incurran los exportadores o instituciones financieras para la obtención de créditos, en la medida en que se utilicen para lograr una ventaja importante en las condiciones de los créditos a la exportación.

No obstante si un signatario es parte en un compromiso internacional, en materia de créditos oficiales a la exportación, en el cual sean partes por lo menos doce signatarios originarios del presente acuerdo al 1° de enero de 1979 (o en un compromiso que haya sustituido al primero y que haya sido aceptado por esos signatarios originarios), o si en la práctica un signatario aplica las disposiciones relativas al tipo de interés del compromiso correspondiente, una práctica seguida en material de crédito a la exportación, que esté en conformidad con esas disposiciones no será considerada como una subvención a la exportación de las prohibidas por el presente acuerdo.

- Cualquier otra carga para la cuenta pública que constituya una subvención a la exportación en el sentido del artículo XVI de Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT).

La subvención es el beneficio que otorga un gobierno extranjero, a 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.

Para resumir lo arriba mencionado diremos que una subvención o subsidio es cualquier transferencia del gobierno a un particular dándole a este último un beneficio.

Las subvenciones otorgadas por gobiernos extranjeros para apoyar a empresas que exportan a México en ocasiones pueden representar una competencia y una práctica desleal de comercio internacional para los casos en los cuales causen o amenacen causar daño a la planta productiva nacional.

Este tipo de transferencia financiera puede ser directa o indirecta, es decir, el gobierno la puede otorgar directamente o por medio de algún órgano o entidad privada.

Dicha transferencia puede ser explícita cuando implica una erogación de fondos públicos como puede ser una fusión de capital, asumir pasivos y otros. También pueden ser transferencias mismas que se pueden observar en la disminución de la recaudación fiscal, tal y como sucede en el caso de las exenciones y los reembolsos de impuestos, contempladas por las disposiciones fiscales, así como la concesión de préstamos por parte de bancos estatales a tasas preferenciales (FAFINSA, BANCOMEXT), la venta de bienes y servicios como agua, electricidad, gas natural a precios inferiores a los del mercado, con lo cual se decide brindar un apoyo a determinadas ramas de la industria de exportación.

Al igual que en la discriminación de precios existe un periodo de investigación para determinar si se esta frente a una subvención o no, el cual debe de comprender por lo menos seis meses anteriores al inicio de la investigación.

Algunas notas importantes para una mejor comprensión del tema son las siguientes:

Las empresas pueden recibir un beneficio, siempre que en los términos en que se prevea la transferencia de recursos públicos no corresponda a condiciones normales de mercado, por ejemplo la acción realizada por el gobierno en una infusión de capital a una empresa que se encuentra en bancarrota.

El subsidio se medirá conforme al beneficio que representa para el receptor y no según el costo para el gobierno, es decir, el subsidio es equivalente a la diferencia entre el costo del beneficio bajo condiciones normales de mercado y el precio al que lo otorga el gobierno, ejemplo de esto es el caso de un subsidio financiero.

Por otra parte debido a la naturaleza de los beneficios que otorga un subsidio se pueden clasificar en amortizables y no amortizables, los primeros se relacionan con los gastos de capital como es el caso del financiamiento para la compra de activos de una empresa, en donde los beneficios que resultan se amortizan a partir del momento en que se reciben. Los beneficios no amortizables se relacionan con los gastos corrientes de una empresa, como es el caso de la venta de bienes o servicios a precios subsidiados, la característica de no amortizables tiene su origen en que estos sólo producen efectos en el período determinado y para que constituya una práctica desleal de comercio debe de quedar comprendido dentro del periodo de investigación.

Otra característica que debe de tomarse en cuenta para la determinación de una subvención, es que debe ser específica para determinadas industrias por medio de una determinación generalmente de carácter legal o a través de ciertas acciones como las mencionadas anteriormente que el gobierno encamina para el beneficio de un determinado sector industria.

De manera general las subvenciones se pueden clasificar en tres grupos: prohibidas, no compensables y compensables.

De esta forma se tiene que las subvenciones prohibidas se dividen en dos tipos: las que dependen del desempeño del exportador, teniéndose como ejemplo los créditos otorgados a la exportación y las que para ser otorgados serán condicionados al consumo de bienes locales en lugar de bienes importados. Con relación al Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la Organización Mundial de Comercio (OMC), el cual establece que sus países firmantes no pueden conceder subvenciones de las clasificaciones como prohibidas.

Las subvenciones no compensables son las que los países afiliados a la OMC pueden mantener libremente sin ser objeto de una sanción y por consiguiente no pueden ser investigadas como prácticas desleales de comercio, estas se clasifican en tres tipos: las que no son específicas, las que se destinan a financiar actividades encaminadas a la investigación de cualquier especie y que reporte un beneficio a la rama industrial de que se trate sea este en materia de desarrollo de tecnología o en protección ambiental, finalmente las que no tiene efectos sobre la producción y que por consiguiente no puedan cambiar el valor comercial de un artículo elaborado.

Por último se tiene las subvenciones compensables las cuales pueden ser específicas, aplicadas a las mercancías de exportación para determinados países y aquellas que afectan los intereses comerciales de otros países miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Cuando es el caso de que los subsidios se clasifican dentro de los prohibidos y después de haber realizado la investigación correspondiente en los términos de la Ley de Comercio Exterior y se determina que afectan adversamente la producción interna de nuestro país como importador se debe considerar el

recurrir a la aplicación de cuotas compensatorias sobre las importaciones que tiene el subsidio.

2.1.4. DAÑO Y AMENAZA DE DAÑO A LA PRODUCCION NACIONAL

Dentro del comercio internacional se pueden dar situaciones en las cuales, como producto de las practicas desleales, afecten a la industria nacional del país importador. En estos casos aquellos que se dedican a la producción nacional de bienes similares o idénticos pueden solicitar el inicio de una investigación para determinar la existencia o no de dichas prácticas y como consecuencia la imposición de cuotas compensatorias.

Un supuesto más es la pérdida o menoscabo patrimonial a la privación de cualquier ganancia lícita y normal que sufra o pueda sufrir la producción nacional de las mercancías de que se trate, a lo cual se le ha denominado como daño a la producción nacional; cabe mencionar que la Ley no se limita únicamente a regular el daño patente, sino, también a la posibilidad inminente y clara de que se presente dicho daño. Para poder determinar el daño, o la amenaza del mismo, se deberá realizar una investigación administrativa en la que se deberá probar que el daño o la amenaza de daño a la producción nacional es consecuencia directa de importaciones en condiciones de discriminación de precios o subvenciones, tomando en cuenta diversas reglas que al efecto se señalan en la Ley de Comercio Exterior.

Para efectos de este estudio se debe de tener como base el concepto de daño y amenaza de daño que nos ofrece la Ley de comercio Exterior, en el artículo 39: "... daño es la pérdida o menoscabo patrimonial a la privación de cualquier ganancia lícita y normal que sufra o pueda sufrir la producción nacional de las mercancías de que se trate, o el obstáculo al establecimiento de nuevas industrias. Amenaza de daño es el peligro inminente y claramente

previsto 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 hechos y no simplemente en alegatos, conjeturas o posibilidades remotas.

En la investigación administrativa se deberá probar que el daño o la amenaza de daño a la producción nacional es consecuencia directa de importaciones en condiciones de discriminación de precios o subvenciones en los términos de esta Ley”.

El impacto proveniente de las importaciones en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional puede verse reflejado en los precios o en las cantidades, por lo que una disminución o estancamiento en los precios nacionales se pueden considerar como elementos de daño, al igual que una pérdida real en los índices de producción, ventas, participación de mercados, empleo y otros beneficios.

De lo anterior y lo conformemente dispuesto en el artículo 41 de la Ley de Comercio Exterior, se debe considerar como factores para la determinación de un daño los siguientes: registrar un aumento de manera considerable de las importaciones objeto de la discriminación de precios o subvención; por efectos de la práctica desleal los precios de las importaciones tienden a disminuir o se ubican por debajo de los precios nacionales y cuando el crecimiento de las importaciones objeto del dumping o de subvención han provocado un deterioro de los indicadores de la industria nacional mencionados anteriormente.

Por su parte en la amenaza de daño se deben de tener en cuenta los factores con arreglo al artículo 42 de la Ley de Comercio Exterior como son: la existencia de una posibilidad real de que las importaciones en condiciones de dumping o subvención se incrementen de manera considerable en un futuro inmediato; si deriva de los bajos precios a que se importó la mercancía, puede traer como consecuencia un aumento de la demanda de dichos productos, y en

caso de que el país exportador cuente con inventarios que le permitan aumentar sus exportaciones a México.

De acuerdo con la Ley de Comercio Exterior en su artículo 44, no es suficiente con demostrar que la situación adversa en que se encuentran los productores afectados es representativa de la condición de la industria nacional, por lo que en circunstancias especiales se podrá determinar que existe daño cuando resulten perjudicados los productores de un mercado aislado dentro del territorio nacional.

Además de lo anterior para la imposición de una cuota compensatoria se hace necesario que el daño, o en su caso la amenaza de daño, que enfrenta determinada industria nacional se a causado por el dumping o la subvención, ejemplo de esto es el caso es que debe probarse que la disminución de las ventas o de los precios provienen directamente por efecto de la práctica desleal, por lo que si el efecto de dichas prácticas es reducir el precio del producto importado a niveles tales que lo hagan más atractivo que el producto importado y provoquen que la empresa nacional tenga una disminución importante en sus ingresos y utilidades por la agresiva penetración de las importaciones, es en este punto donde se dice que puede establecerse una relación de causalidad entre el dumping o la subvención y el daño a la industria.

Al realizar una evaluación de la relación causal entre el dumping o la subvención y el daño a la industria nacional se deben analizar otros factores distintos a las importaciones sujetas a investigación y que repercutan en la producción nacional, entre otros encontramos los siguientes: la existencia de una pérdida de participación de mercado de los productores nacionales como consecuencia de las importaciones que se realizan en condiciones de práctica desleal; la incorporación de tecnologías que impliquen una reducción en el empleo nacional; la contratación en la demanda del mercado interno y las variaciones en la estructura de consumo.

Para el caso de que los márgenes de dumping o de subvención sean de bajo volumen y no representan un daño serio para la producción nacional, la investigación deberá concluirse sin necesidad de imponer cuotas compensatorias, por lo general esto ocurre cuando el margen que representa la práctica desleal es menor a un 2% de lo que se produce en el país para el caso de dumping y del 1% para las subvenciones, también puede considerarse insignificante cuando representa menos de 3% de las importaciones totales, salvo el caso de que exista una investigación que involucre a varios países y que en su totalidad sumen más del 7% de las importaciones totales de productos similares a los nacionales.

Finalmente para realizar una investigación sobre el daño o amenaza de daño derivada de una práctica desleal de comercio internacional los productores que crean estar afectados deben de proporcionar los elementos que permitan la determinación de dichas practicas y de sus consecuencias derivadas, independientemente del análisis de otros factores que permitirán realizar una evaluación más objetiva del problema por parte de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial dependencia encargada de realizar dicha investigación.

CAPITULO 3

LAS CUOTAS COMPENSATORIAS COMO MEDIO DE DEFENSA LEGAL CONTRA LAS PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL

3.1 PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO EN MATERIA DE PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL

Podrán solicitar el inicio de un procedimiento de investigación las personas físicas o morales fabricantes de mercancías idénticas o similares a aquellas que se están importando o pretenden importarse en condiciones desleales, siempre y cuando representen por sí mismos o agrupados al menos el 25% de la producción nacional de dichas mercancías. De igual forma se considera que una solicitud ha sido hecha en nombre de la rama de la producción nacional, cuando con base en un examen del grado de apoyo u oposición de los productores nacionales del producto similar, ésta cuente con el respaldo del 50% de la producción total. También podrán presentar la solicitud respectiva las organizaciones legalmente constituidas, esto es, las cámaras o asociaciones de productores. La solicitud deberá ser presentada por escrito, conjuntamente con la información requerida en los formularios oficiales de investigación que para el efecto elabora la Secretaría de Economía.

La solicitud deberá contener la siguiente información:

- Nombre o razón social, así como, domicilio del solicitante, en su caso, el de su representante legal, incluidos los documentos que lo acrediten como tal.
- Actividad principal a que se dedica el promovente.
- Tipo de práctica desleal que se denuncia, la cual puede ser por discriminación de precios o por subvención.

————— **CAPITULO 3 LAS CUOTAS COMPENSATORIAS COMO MEDIO DE DEFENSA LEGAL
CONTRA LAS PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL.**

- Nombre y descripción de la mercancía de cuya importación se trate, así como de la fabricación nacional.
- Volumen y valor de la producción nacional de producto idéntico o similar al de importación.
- Descripción de la participación del solicitante en volumen y valor, respecto a la producción nacional.
- En el caso de las organizaciones se deberá indicar el número de miembros de la misma, así como los elementos que demuestren la participación porcentual que tengan las mercancías que producen en relación con la producción nacional.
- Los fundamentos legales en que se sustenta la solicitud.
- Nombre o razón social y domicilio de quienes efectuaron la importación o pretenden realizarla.
- El país de origen o procedencia de las mercancías y el nombre o razón social de las personas que hayan realizado o pretendan realizar la exportación en condiciones desleales.
- Hechos y datos en que se funda su petición, acompañados de las pruebas razonables, o en su caso, de la incidencia de la subvención en el precio de exportación.

————— **CAPITULO 3 LAS CUOTAS COMPENSATORIAS COMO MEDIO DE DEFENSA LEGAL
CONTRA LAS PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL.**

- La diferencia entre valor normal y el precio de exportación comparables, o en su caso, de la incidencia de la subvención en el precio de exportación.
- En el caso de las subvenciones, además la información y los hechos relacionados con esta práctica desleal, la autoridad u órgano gubernamental extranjero involucrado, la forma de pago o transferencia y el monto de la subvención por el productor o exportador extranjero.
- Los elementos probatorios que permitan demostrar que las importaciones de mercancías en condiciones desleales han causado daño o amenaza de daño a la producción nacional de mercancías idénticas o similares.

Para el caso de que la solicitud se obscura o presente algunas irregularidades, la Secretaría de Economía de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 75 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, podrá prevenir al solicitante para que la aclare, corrija o complete, devolviendo la solicitud indicándole en forma concreta sus defectos o imprecisiones, para lo cual el interesado tendrá un plazo de veinte días.

Por lo que respecta a la forma y datos que deben contener cualquiera de las resoluciones que se pueden emitir en este procedimiento, estas deberán contener según señala el artículo 78 de la Ley de Comercio Exterior:

- Nombre de la autoridad que emite el acto.
- Los fundamentos y la motivación en la cual se basa la resolución.

———— **CAPITULO 3 LAS CUOTAS COMPENSATORIAS COMO MEDIO DE DEFENSA LEGAL
CONTRA LAS PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL.**

- Nombre o razón social y domicilios del productor o productores nacionales de mercancías idénticas o similares, al igual que de los importadores o exportadores o en su caso de los órganos o autoridades de los gobiernos extranjeros de los que tengan conocimiento.
- El país de origen o de procedencia de las mercancías sujetas a de la práctica desleal.
- Descripción detallada de la mercancía que se haya importado o pretenda importarse en condiciones de prácticas desleales de comercio, la indicación de la fracción arancelaria que corresponda de la Tarifa de la Ley General de Importación así como, la descripción de la mercancía nacional idéntica o similar que se vea afectada.
- Periodo objeto de investigación y algunos otros elementos que se consideran necesarios.

3.1.2 RESOLUCION

RESOLUCION DE INICIO

Tomando como base el artículo 52 de la Ley de Comercio Exterior, el cual establece que dentro de un plazo de 30 días contados a partir de la presentación de la solicitud, la Secretaría de Economía deberá realizar cualquiera de las siguientes acciones:

1. Publicará en el Diario Oficial de la Federación la aceptación de solicitud y declaración de inicio de la investigación.

———— **CAPITULO 3 LAS CUOTAS COMPENSATORIAS COMO MEDIO DE DEFENSA LEGAL
CONTRA LAS PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL.**

2. Requerir al solicitante que en un plazo de veinte días hábiles presente un mayor número de elementos de prueba e información adicional. Si se cumple con este requerimiento en tiempo y forma, la Secretaría de Economía publicará en el Diario Oficial de la Federación la aceptación de la solicitud y la declaración de inicio de la investigación.

3. Publicará en el Diario Oficial de la Federación el desechamiento de la solicitud por no cumplir con los requisitos legales.

Aparte de los datos mencionados, también la resolución de inicio debe de contener lo dispuesto en el artículo 81 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, la convocatoria a las partes interesadas y en caso necesario a los gobiernos extranjeros, para que comparezcan a manifestar lo que a su derecho convenga, especificar el período probatorio y el día, hora y lugar que se tendrá para la celebración de la audiencia pública y la presentación de los alegatos.

RESOLUCION PRELIMINAR.

Por lo estipulado en el artículo 57 de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría de Economía dictará la resolución preliminar dentro de los 130 días siguientes a la publicación de la resolución de inicio, ésta podrá ser en el sentido de continuar la investigación con o sin cuota compensatoria provisional o concluiría cuando no existan elementos suficientes para determinar el dumping o la subvención, el daño o la amenaza de daño y su relación causal. Esta resolución será publicada en el Diario Oficial de la Federación y se dará a las partes interesadas un plazo de 30 días hábiles para que manifieste lo que a su derecho convenga.

————— CAPITULO 3 LAS CUOTAS COMPENSATORIAS COMO MEDIO DE DEFENSA LEGAL
CONTRA LAS PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL.

La resolución preliminar deberá contener la siguiente información, en caso de que después de realizada una investigación se haya probado la existencia de prácticas desleales de comercio internacional: el valor normal y el precio de exportación obtenidos por la Secretaría, salvo que se trate de información que una parte interesada considere confidencial o comercial reservada; una explicación de los métodos utilizados para la determinación de la práctica desleal y del análisis de los factores que establece la ley; el margen de la discriminación de precios o el monto y las características de la subvención, así como su repercusión en el precio de la importación; descripción del daño o la amenaza de daño causada a la producción nacional, en caso de ser necesario el precio de exportación del procedimiento para su determinación, el monto de las cuotas compensatorias provisionales que habrá de pagarse y la mención de notificarse a la Secretaría de Hacienda para que proceda a su cobro.

Quando no exista una variación de las razones que motivaron la apertura del procedimiento de investigación, la especificación de que este continuará sin la necesidad de imponer cuotas compensatorias con la debida fundamentación y motivación.

Finalmente, para el caso de que se compruebe la no existencia de las prácticas desleales de comercio internacional se deberá de concluir la investigación sin la imposición de cuotas compensatorias, asimismo anexar un resumen de la opinión de la Comisión de Comercio Exterior sobre la resolución adoptada como lo dice el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior en su artículo 82.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público será la responsable del cobro de las cuotas compensatorias y aceptará las garantías constituidas sobre su pagó, conforme a lo dispuesto en el artículo 141 del Código Fiscal de la Federación las cuales se pueden construir mediante depósito de dinero en las instituciones de crédito autorizada misma que no gozara de los beneficios de orden y exclusión; obligación solidaria asumida por un tercero que compruebe su idoneidad y solvencia; embargo en la vía administrativa y títulos valor o cartera de créditos del propio contribuyente.

RESOLUCION FINAL.

Una vez concluida la investigación la Secretaría de Economía, someterá a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior el proyecto final, el cual se deberá publicar en el Diario Oficial de la Federación dentro de un plazo de 260 días siguientes a la publicación de la resolución de inicio. La resolución final podrá concluir la investigación con la imposición de una cuota compensatoria definitiva, revocar la cuota provisional o declarar concluida la investigación sin la imposición de una cuota tal y como lo señala la Ley de Comercio Exterior en su artículo 59

REUNIONES DE INFORMACION.

La Secretaría de Economía llevará a cabo reuniones de información con las partes interesadas que lo soliciten dentro de un término de cinco días hábiles contados a partir del día siguiente a la publicación de las resoluciones preliminares y finales en el Diario Oficial de la Federación, con objeto de explicar el método utilizado para determinar los márgenes de discriminación de precios y los cálculos de las subvenciones, así como el análisis de daño o amenaza de daño, y los argumentos de causalidad.

En estas reuniones las partes interesadas podrán obtener hojas de cálculo programas de computo, empleados para la determinación de la práctica desleal.

Además se debe de redactar un reporte en el cual se detallen los por menores de la reunión y contendrá la firma autógrafa de los asistentes, asimismo estos podrán realizar preguntas que se relacionen con la información expuesta y se respeten las reglas de confidencialidad que pudiesen existir respecto a determinada información,

dicho reporte deberá integrarse al expediente administrativo correspondiente.

AUDIENCIA CONCILIATORIA.

En el curso de la investigación administrativa las partes podrán solicitar a Secretaría de Economía la celebración de una audiencia conciliatoria, en la cual podrán proponer formulas de solución y conclusión de la investigación, las de resultar procedentes serán evaluadas por la autoridad e incorporadas en la resolución respectiva, con carácter de resolución final debiéndose publicar en el Diario Oficial de la Federación.

Una vez recibida la solicitud por cualquiera de las partes para la realización de una audiencia conciliatoria, esta deberá de contener las posibles formas de solución, mismas que serán analizadas por la Secretaría de Economía y en caso de ser procedentes se convocará en un término de 5 días siguientes a la admisión de la solicitud a las demás partes interesadas para que manifiesten sus opiniones dentro de los 5 días siguientes al de la convocada no esta obligada a su asistencia a la audiencia, así como tampoco lo está a la aceptación de la resolución propuesta.

Dentro de la audiencia conciliatoria, el representante de la Secretaría de Economía en primer término permitirá a la parte solicitante exponga su fórmula de solución y posteriormente las otras partes darán su opinión sobre la misma, levantando una acta circunstanciada en la cual se describirá el desarrollo de la audiencia, la cual será firmada por todas las partes que intervengan. Finalmente se debe realizar la mención de que en una audiencia no se aceptarán acuerdos, convenios o cualquier otra combinación que atenté contra la libre concurrencia o impidan de algún modo la competencia económica.

3.2 CUOTAS COMPENSATORIAS

Para el establecimiento de cuotas compensatorias corresponde a la Secretaría de Economía determinar el monto de las mismas en un equivalente que para el caso de la discriminación de precios corresponda a la diferencia entre el valor de la mercancía y el precio de la exportación y para el caso de los subsidios por el monto del beneficio recibido, pueden estas ser menores si en ambos casos con su aplicación resulte ser suficiente para desalentar la importación de mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional y por consiguiente se elimine el daño o la amenaza de daño a la producción nacional.

Para efectos de su cobro las cuotas compensatorias se consideran como aprovechamiento, de acuerdo a lo establecido en el artículo 3° del Código Fiscal de la Federación que los define como: "... ingresos que perciben el Estado por funciones de derecho público distintos de las contribuciones, de los ingresos derivados de financiamiento y de los que obtengan de los organismos descentralizados y las empresas de participación estatal."

Para el caso de que al determinar una cuota compensatoria estuviesen implicados varios proveedores de diversos países y resultase imposible su identificación práctica la Secretaría de Economía puede ordenar su aplicación al país o países proveedores implicados.

Los importadores de mercancías similares a las afectadas por cuotas compensatorias no están obligados a pagarlas si demuestran que el país de origen o de procedencia es distinto a aquel que exportan en condiciones de prácticas desleales.

————— **CAPITULO 3 LAS CUOTAS COMPENSATORIAS COMO MEDIO DE DEFENSA LEGAL
CONTRA LAS PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL.**

Las partes interesadas podrán pedir a la Secretaría de Economía que resuelva si una mercancía determinada esta sujeta a cuota compensatoria a través de una solicitud la cual deberá de presentarse por escrito en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales por el interesado o su representante, acompañado los documentos para su acreditación, expresando en la solicitud los fundamentos y razones que fundamentan la petición, la mercancía de que se trate acompañada con una descripción detallada de la misma.

Una vez recibida la solicitud, la Secretaría de Economía dará inicio al procedimiento mediante publicación en el Diario Oficial de la Federación, notificando y convocando a las personas que tengan un interés para que en un término de 60 días contados a partir de la publicación de inicio del procedimiento se presente a manifestar lo que a su derecho convenga.

La Secretaría de Economía procederá a dictar una resolución en un plazo máximo de 130 días a partir de la publicación del inicio del procedimiento, en la cual analizará libremente los elementos y argumentos de la petición, proveyéndose de la información, datos, dictámenes, y además medios pertinentes para formular una adecuada resolución.

Así mismo si el solicitante considera que la mercancía no debe de estar sujeta del pago de una cuota compensatoria tendrá el derecho de no realizar el pago de la misma durante el tiempo en que dure el procedimiento, siempre y cuando garantice su monto acorde a lo establecido en el Código Fiscal de la Federación.

3.3 REVISION DE LAS CUOTAS COMPENSATORIAS

Las cuotas compensatorias definitivas estarán vigentes durante el tiempo y en la medida necesaria para contrarrestar la práctica desleal de comercio internacional que está causando daño o amenaza de daño para la producción nacional.

Las cuotas compensatorias definitivas se eliminarán cuando en un plazo de cinco años, contados a partir de su entrada en vigor, ninguna de las partes interesadas haya solicitado su revisión, ni la Secretaría de Economía la haya iniciado de oficio.

Sin embargo las cuotas compensatorias definitivas podrán revisarse anualmente a petición de parte, sólo durante el mes del año siguiente al de la publicación de la resolución final que las impuso en el Diario Oficial de la Federación o cualquier momento de oficio por la Secretaría, en el procedimiento de revisión se observarán las disposiciones sustantivas y el procedimiento previstas en la Ley de Comercio Exterior y en su reglamento.

Presentada la solicitud de revisión de cuotas compensatorias, la Secretaría de Economía cuenta con un plazo de 30 días para aceptar la solicitud y declarar el inicio de la revisión, por medio de una notificación a las partes interesadas, también podrá requerir información adicional si lo considera pertinente a la parte solicitante aportando mayores elementos de prueba, mismos que deberán de presentarse en un plazo de 20 días contados a partir de la fecha de recepción, cumplido este requisito procederá a admitir la solicitud.

CAPITULO 3 LAS CUOTAS COMPENSATORIAS COMO MEDIO DE DEFENSA LEGAL CONTRA LAS PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL.

La Secretaría también puede desechar la solicitud cuando no se presenta la información o pruebas idóneas que la justifiquen debiendo notificar personalmente al solicitante.

Dentro de un plazo de 260 días contados, a partir del día siguiente al de la publicación en el Diario Oficial de la Federación de la resolución de inicio de la revisión, se procederá a dictar la resolución correspondiente, misma que se publicara en el Diario Oficial y notificará a las partes interesadas.

Para el caso de que en la revisión resulten márgenes de discriminación de precios diferentes a los que dieron origen a la investigación se procederá a fijar las nuevas cuotas compensatorias, que tendrán un carácter definitivo con posibilidades de pedir su revisión conforme al procedimiento expuesto, en caso contrario, es decir, si no existe el margen de discriminación de precios motivo de la cuota compensatoria, esta será revocada y la Secretaría de Economía deberá de revisar de oficio si no existe una variación de tal situación, en caso contrario se procederá al establecimiento de una nueva cuota compensatoria.

3.4 IMPOSICION DE MEDIDAS DE SALVAGUARDA ESTA TESIS NO SALE DE LA BIBLIOTECA

Para lograr mejora la planta productiva nacional se hace necesario la implantación de nuevas tecnologías y el acceso a insumos de mayor calidad a un más bajo precio, por lo que resulta conveniente la implantación de políticas comerciales que permitan mayor apertura al mercado internacional para promover la participación de productos nacionales en los mercados internacionales. Pero en ocasiones esto resulta tener un impacto negativo para determinados sectores industriales, en la mayoría de los casos no están preparados para enfrentar las

———— CAPITULO 3 LAS CUOTAS COMPENSATORIAS COMO MEDIO DE DEFENSA LEGAL
CONTRA LAS PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL.

exigencias que implica una libre competencia en el mercado internacional, de lo anterior resulta conveniente que en los diversos tratados comerciales celebrados por las naciones se incluyan las llamadas cláusulas de escape o medidas de salvaguarda.

Por su parte las autoridades encargadas de dirigir la política comercial de nuestro país se han encargado de que en dichos acuerdos se incluyan disposiciones en materia de salvaguardas, con la finalidad de que se puedan recurrir a estas cuando existan situaciones excepcionales de emergencia que justifiquen la suspensión o la modificación temporal de los compromisos que se adquieren como producto del tratado o convenio internacional de libre comercio de que se trate.

Con base en el artículo 45 de la Ley de Comercio Exterior, las medidas de salvaguarda son las acciones que con carácter de temporales regulan las medidas que un país puede adoptar cuando, como resultado de un proceso de liberalización comercial, alguna industria nacional se encuentra en peligro o llega a verse dañada seriamente por la dificultad de competir en el mercado interno frente a incrementos significativos de importación de productos idénticos o similares a los de fabricación nacional.

Se dice que las medidas de salvaguarda pueden ser clasificadas en dos tipos: bilaterales, las cuales son medidas que serán acordadas con un determinado socio comercial; por otra parte también existen las de carácter global que se generan como producto de medidas adoptadas principalmente en el seno de la Organización Mundial de Comercio las cuales se aplicarán en todos los países miembros.

CAPITULO 3 LAS CUOTAS COMPENSATORIAS COMO MEDIO DE DEFENSA LEGAL CONTRA LAS PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL.

El objeto de aplicar una medida de salvaguarda es moderar de manera temporal la presión de la competencia de productos extranjeros en el mercado interno para proporcionar un periodo de alivio a las industrias nacionales que se ven afectadas por las importaciones, con lo cual se pretenden facilitar un ajuste competitivo de los productos nacionales para de esta forma enfrentar la competencia exterior.

Cabe mencionar algunas consideraciones que se presentan en relación con las prácticas desleales de comercio exterior, en donde como primer punto se debe de tener en claro que no es posible recurrir a medidas de salvaguarda cuando se detectan prácticas desleales puesto que son problemas diferentes y cada uno tienen procedimientos de solución igualmente diferentes, siendo el caso de las empresas exportadoras en las medidas de salvaguarda en donde existe una competencia leal y el daño se causa en la falta de competitividad de las empresas nacionales frente al exterior, por lo que estas medidas pueden explicarse a todos los países con las excepciones que se establezcan en los tratados comerciales aplicables. También se debe de hacer una referencia a la existencia de medidas de salvaguarda específicas para determinados sectores industriales que requieren un tratamiento especial, como son la industria textil, y la agropecuaria.

Así mismo sólo se pueden aplicar medidas de salvaguarda después de haber realizado una investigación conducida por las autoridades competentes del país importador con arreglo a un procedimiento preestablecido en la legislación interna o en tratados internacionales, que para el caso de nuestro país es la Secretaría de Economía la autoridad quien se encargara de tramitar y resolver sobre la aplicación o no de las medidas de salvaguarda correspondientes y de esta forma proponer al Ejecutivo Federal lo que resulte procedente, puesto que únicamente las medidas de salvaguarda pueden se impuestas por el Presidente de la República.

CAPITULO 4.

CONTROVERSIAS EN MATERIA DE CUOTAS COMPENSATORIAS

4.1 SOLUCION DE CONTROVERSIAS EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR

INICIO DEL PROCEDIMIENTO

El procedimiento se inicia mediante la presentación de una solicitud expresa de los productores nacionales afectados por el incremento sustancial de importaciones de productos idénticos, similares o directamente competidores con los de fabricación nacional, únicamente para casos excepcionales a juicio de la Secretaría de Economía puede iniciarse la investigación de oficio. Para los dos casos los productores nacionales afectados deben de proporcionar la información necesaria para que la autoridad cuente con los elementos que exige la Ley para llevar a cabo una investigación.

La investigación sobre medidas de salvaguarda según el artículo 119 de Reglamento de la Ley de Comercio Exterior consistirá en determinar la existencia de importaciones en cantidades y condiciones que causen daño o amenacen causarlo a la producción nacional, para lo cual se deberá de tener en cuenta un período de seis meses anterior al inicio de la investigación necesario para cubrir las importaciones de mercancías idénticas, similares o directamente competitivas a las de producción nacional.

Para la solicitud de una medida de salvaguarda se hace necesario aportar información que demuestre se cumplen todos los elementos necesarios establecidos en la Ley de Comercio Exterior, como son: la participación del solicitante en la producción nacional, el valor y el volumen de las ventas así como la producción nacional del producto similar o directamente competidor con el de importación correspondiente con por lo menos tres años previos al inicio de la investigación, el consumo nacional de productos, los estados financieros de las empresas del sector, la disminución de los niveles de utilización de capacidad

instalada y de ocupación en la industria el nivel de utilidades o de pérdidas de las empresas involucradas y los inventarios, además de otros indicadores que demuestren el daño que causan a la industria en cuestión.

De acuerdo con el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior la solicitud que presenta la parte interesada para dar inicio a una investigación en la que se determinará la procedencia o no de medidas de salvaguarda deberá de contener los siguientes datos:

- Autoridad administrativa competente ante la cual se promueva.
- Nombre, razón social, domicilio y en su caso del representante acompañado de la documentación que lo acredite.
- Actividad principal a la cual se dedica.
- Volumen o valor de la producción nacional del producto idéntico o similar o directamente competitivo al de importación.
- Descripción de su participación en volumen y valor dentro de la producción nacional.
- En el caso de que se trate de una organización, los miembros indicando su número y los elementos que demuestren la participación en la producción de la mercancía en cuestión.
- Los fundamentos legales en que se sustenta la petición.

- Descripción de la mercancía de que se trate, acompañando las especificaciones y elementos que demuestren su calidad comparativamente con la de producción nacional y datos como el volumen y valor que se importó con base en él la medida correspondiente a la clasificación arancelaria y a la Tarifa de la Ley de Impuestos General de Importación.
- Nombre, razón social y domicilio de quienes efectuaron la importación debiendo de aclarar si se realizaron en una o varias operaciones.
- Especificar el país de origen o de procedencia de las mercancías y el nombre o razón social de la persona que haya realizado la exportación.
- Entregar un análisis en donde se explique la posición competitiva de la producción nacional que representa, del programa de ajuste a implementar en caso de aplicarse una medida de salvaguarda y una descripción de los hechos que demuestren que el daño o la amenaza de daño se produce por el aumento de las importaciones de una mercancía idéntica, similar o directamente competitiva a las de producción nacional.
- En caso de que él sea necesario la solicitud de aplicación de otras medidas de regulación o restricción comercial con relación a la mercancía objeto de la solicitud.

Como requisito para su presentación la solicitud debe contener la firma autógrafa del interesado o su representante, presentarse en original y tantas copias como importadores, exportadores o gobiernos extranjeros estén implicados.

El procedimiento de investigación no será considerado como un obstáculo para el despacho ante la aduana correspondiente de las mercancías involucradas en la investigación según el artículo 118 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

Si la solicitud presentada es oscura o irregular la Secretaría de Comercio deberá de prevenir al solicitante para que proceda a realizar la aclaración, corrección o en su caso complete la información que se le solicite expresamente en un plazo de 20 días concluido este término la Secretaría procederá a dar curso o desechar la solicitud según proceda, artículo 120 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

Por otra parte, las resoluciones por medio de las cuales se declare el inicio de la investigación administrativa o imponga medidas de salvaguarda provisionales o definitivas deberán estar debidamente fundadas y motivadas y contener los siguientes datos que se estipulan en el artículo 124 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior:

- La autoridad competente que emite el acto.
- El o los nombres o razón social y domicilios del o de los importadores y de los exportadores.
- Descripción del procedimiento de que se trate.

- Descripción de la mercancía importada para lo cual se deberá de indicar la fracción arancelaria que corresponda acorde a lo establecido en la Ley del Impuestos General de Importación.
- Descripción de la mercancía nacional que sea idéntica, similar o directamente competitiva de la mercancía que se haya importado o se este importando.
- El periodo objeto de la investigación.
- Los razonamientos y circunstancias consideradas por la autoridad para emitir la resolución.
- Los demás datos que sean pertinentes en base a tratados o convenios internacionales de los que México sea parte.

DETERMINACION DE MEDIDAS DE SALVAGUARDA.

Con respecto al tiempo para la tramitación de una investigación de salvaguarda la Ley de Comercio Exterior establece plazos específicos para cada una de las etapas divididas en dos tipos de procedimientos como lo son: el normal y el de circunstancias críticas o de emergencia.

PROCEDIMIENTO NORMAL

En esté se tiene que en un plazo máximo de 30 días hábiles contados a partir de la recepción de la solicitud, la Secretaria de

Comercio y Fomento Industrial deberá aceptar o rechazar la solicitud respectiva y publicar la decisión en el Diario Oficial de la Federación.

Una vez que la investigación de inicio, la Secretaría de Economía lo notificará a las partes y dará un plazo de 30 días hábiles, contados a partir de la publicación de la resolución de inicio, para que todos los que tengan interés directo en la investigación comparezcan y presenten las pruebas pertinentes, asimismo se les notificará la fecha en la cual se realizará una audiencia pública.

El artículo 75 de la Ley de Comercio Exterior nos dice que la determinación sobre la aplicación de medidas de salvaguarda la tomará el Presidente de la República como se menciono anteriormente en un plazo que no excederá a 260 días hábiles contados a partir de la publicación de la resolución de inicio de la investigación.

Para lo anterior corresponde a la Secretaría de Economía según lo dispuesto en el artículo 127 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, recomendar al Presidente de la República el tipo, monto y duración de las medidas de salvaguarda, tomando en cuenta los costos y beneficios tanto sociales como económicos de corto y largo plazo para la aplicación de la medida, los costos de no aplicar las medidas propuestas, el efecto de las medidas sobre los consumidores y la competencia en el mercado interno, las alternativas que impliquen menores costos para los sectores involucrados, en caso de que se prevean compensaciones derivadas e tratados o convenios internacionales su impacto que habrán de tener y algunos otros factores relacionados con e interés público o la seguridad nacional, además de poder recomendar la aplicación de otras medidas alternativas que produzcan efectos similares en beneficio de la planta productiva nacional.

Asimismo, una vez impuesta la medida de salvaguarda correspondiente a la Secretaría de Economía revisar periódicamente el avance del programa, con la finalidad de considerar los cambios que se lleguen a producir y adecuar las medidas a las circunstancias presentes.

RESOLUCIÓN DE INICIO

La resolución de inicio de un procedimiento de investigación para la aplicación de medidas de salvaguarda deberá contener los elementos del artículo 126 además de los señalados en el artículo 124 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior:

Una convocatoria dirigida a las partes interesadas y en su caso al o los gobiernos involucrados a efecto de que comparezcan a manifestar lo que a su derecho convenga.

- El plazo en el cual se deberá de dictar la resolución que contenga las medidas de salvaguarda correspondientes.
- Especificar el periodo para el ofrecimiento y desahogo de pruebas.
- Fecha, hora y lugar en la cual se deberá de celebrar la audiencia pública y la presentación de alegatos.
- La mención de que se procederá a notificar a los países firmantes del tratado o convenio internacional del que México es parte con la finalidad de celebrar consultas.

RESOLUCIÓN FINAL

La resolución final deberá contener los siguientes elementos:

- La descripción del daño serio causado o que se pueda causar a la planta productiva nacional.
- Una descripción del volumen y las condiciones en que se realizaron las importaciones.
- El tipo de medida de salvaguarda que se establece, y su duración prevista.
- Si se puede determinar, el calendario de liberalización comercial progresiva de la medida de salvaguarda.
- La mención de la notificación a países firmantes del acuerdo o convenio internacional del sentido de la resolución.
- Así como la notificación a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para la aplicación de la medida impuesta.
- Un resumen de la opinión de la Comisión de Comercio Exterior sobre el sentido de la resolución.

MEDIDAS DE SALVAGUARDA PROVISIONALES

Para el caso de que existan circunstancias críticas en las que cualquier demora implicaría un daño difícilmente reparable a la producción nacional o se cuente con pruebas suficientes de que el aumento de las importaciones ha causado o amenaza causar un daño serio, el Ejecutivo Federal procederá a la imposición de medidas provisionales de salvaguarda en un plazo de 20 días contados a partir del día siguiente de la publicación en el Diario Oficial de la Federación del inicio de la investigación correspondiente tal y como esta establecido en el artículo 78 de la Ley de Comercio Exterior.

La solicitud por medio de la cual la parte interesada pida se inicie una investigación para imponer medidas de salvaguarda provisionales, deberá de ser presentada por escrito y contener los mismos requisitos que para un procedimiento normal, con la diferencia en comparación con la solicitud de un procedimiento normal respecto al programa de ajuste que se instrumentará en caso de imponerse una medida de salvaguarda, mismo que dentro del procedimiento en circunstancias críticas podrá presentarse 30 días después de publicada la resolución que establezca las medidas de salvaguarda provisionales. Asimismo la solicitud deberá de ser acompañada por las pruebas e información que estén al alcance de la parte que la presente.

Por lo que toca a la resolución por medio de la cual se impongan medidas de salvaguarda provisionales aparte de los datos mencionados para el caso dentro del procedimiento normal, están los que se encuentra señalados en el artículo 130 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior donde nos dice que deberá de contener lo siguiente: una descripción de las circunstancias críticas causadas por el daño serio o amenaza de daño serio; el tipo de medida de salvaguarda que se establece y la mención de la notificación a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para la oportuna aplicación de las medidas impuestas.

Las medidas de salvaguarda provisionales tendrán una duración que no podrá exceder un plazo de seis meses, tiempo en el cual se deberán de cumplir las disposiciones establecidas en tratados o convenios internacionales de los que el país es parte. Asimismo la resolución final por medio de la cual se confirme, revoque o modifique las medidas provisionales adoptadas deberá de ser publicada al término del periodo antes mencionado.

Para el caso de que leguen a confirmarse o revocarse las medidas de salvaguarda provisionales adoptadas se deberá de proceder a hacer efectivo su cumplimiento o en su caso devolver las cantidades, con los intereses correspondientes que se hubieran generado por dicho concepto o la diferencia respectiva tal y como lo dice el artículo 79 de la Ley de Comercio Exterior.

En el supuesto del párrafo anterior la resolución que determine las medidas de salvaguarda definitivas deberá de contener aparte de los datos mencionados en el procedimiento normal, los siguientes: para el caso de que se confirme la existencia de un daño o amenaza de daño serio a la producción nacional por circunstancias como el aumento de volumen de importaciones o en condiciones anteriormente referidas deberá de proporcionarse una descripción del daño serio causado o por causarse a la producción nacional; descripción del volumen y las condiciones en las que se realizo la importación; el tipo de medida de salvaguarda que se establece; la mención de la notificación a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para su cumplimiento y un resumen de la opinión de la Comisión sobre el sentido de la resolución.

El artículo 131 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior nos indica que para el caso de que no se haya comprobado el daño o amenaza de daño serio a la producción nacional, se deberá de mencionar que la investigación administrativa ha concluido sin imponer medidas de salvaguarda.

4.2 PROCEDIMIENTOS EN MATERIA DE PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL

Para iniciar en el desarrollo de este punto referido a las disposiciones comunes a los procedimientos de prácticas desleales de comercio internacional y a las medidas de salvaguarda es necesario hacer la referencia, que tanto en la Ley de Comercio Exterior como en su Reglamento se remite para ser aplicados supletoriamente al Código Fiscal de la Federación y su Reglamento respectivamente, en todo aquello que sea acorde con las notificaciones de las visitas de verificación mismas que deberán de realizarse en base a lo dispuesto en la Ley y Reglamento de Comercio Exterior.

En lo referente a los procedimientos que conforme a la Ley y Reglamento de Comercio Exterior, deban de ser iniciados de oficio en la Secretaría de Economía estos deberán seguir las mismas disposiciones legales y reglamentarias que se realicen a petición de parte.

Finalmente en cada uno de los procedimientos administrativos que se sigan ante la Secretaría de Economía se deberá de formar un expediente administrativo, conforme al cual se dictaran las resoluciones que correspondan.

NOTIFICACIONES

Corresponde a la Secretaría de Economía el notificar de manera oportuna por escrito a las partes interesadas las resoluciones dictadas en el curso de un procedimiento administrativo, dicha notificación se podrá efectuar de manera personal, a través de correo certificado con acuse

de recibo, o por cualquier otro medio de mensajería especializada o electrónico, surtiendo efectos el día hábil siguiente a aquel en que fueron hechas.

Dicha notificación se deberá de realizar en el domicilio, de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 143 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior se entenderá como domicilio para el caso de las personas físicas, el lugar en que se encuentre el principal asiento de sus negocios o en su caso del representante legal. Asimismo, para las personas morales se considera como tal al lugar donde se encuentre la administración principal del negocio o de su representante, si estas son personas morales residentes en el extranjero toma como domicilio al lugar en donde se sitúe la administración principal del negocio en su país o del que la autoridad tenga conocimiento o en su defecto el que designe el interesado.

Para el caso de que las autoridades no tengan conocimiento del domicilio de las personas a las que debe notificarles el artículo 145 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior establece que se podrá realizar dicha notificación por medio de su publicación en el Diario Oficial de la Federación y por una sola ocasión en algún diario de circulación nacional, debiendo contener un resumen del procedimiento iniciado. En el caso de que se tenga conocimiento que los interesados se encuentran fuera del país la Secretaría de Economía enviará los comunicados a las representaciones diplomáticas en el país donde se encuentre el interesado para que estas tomen las medidas necesarias para lograr la difusión.

Toda notificación que realice la Secretaría de Economía se deberá acusar de recibo, integrarse al expediente administrativo correspondiente, así como los acuses postales y piezas certificadas devueltas tal y como lo dispone el artículo 144 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

Por otra parte para la realización de una visita de verificación la Secretaría de Economía lo deberá de informar a los visitados por medio de una notificación, la cual contendrá los siguientes requisitos:

- La autoridad competente que la emite.
- El o los nombres o razón social de las personas a las que vaya dirigida.
- El lugar o lugares donde se efectuará la visita, los cuales podrán ser aumentados previa notificación, así como la fecha en que se realizará.
- El fundamento y motivación de la visita, así como su objeto o propósito.
- Firma del funcionario competente.
- Los nombres de las personas que realizarán la visita, las cuales podrán en determinados casos ser sustituidas, aumentadas o reducidas en número, previa notificación al visitado.

Las notificaciones deberán de realizarse tal y como lo dispone el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior en el artículo 146, con la anticipación de por lo menos 10 días a la realización de la visita, en dicho lapso el visitado deberá de emitir su consentimiento ante la Secretaría de Economía.

DIVERSOS TIPOS DE INFORMACIONES

Para el caso de que las empresas que participan en una investigación de prácticas desleales de comercio internacional y de medidas de salvaguarda que desean presentar información cuya divulgación pudiera tener efectos adversos a su posición competitiva, puede solicitar ante la Secretaría de Economía se le dé un trato de carácter confidencial, mediante un escrito, el cual se acompañará de un resumen público de la información que se solicite darle este trato.

A su vez los representantes legales de las partes interesadas pueden tener acceso a dicha información confidencial bajo restricciones, las cuales están encaminadas a la protección del secreto industrial.

Existe además otra clase de información que la legislación de la materia permite marcar con la categoría de información comercial reservada y tiene que ver con formulas secretar o procesos que tengan un valor comercial, no patentado u alguna información relevante para la empresa, lo anterior con el fin de no revelar dicha información a ninguna de las partes y evitar que su difusión cause un daño patrimonial o financiero sustancial e irreversible para el propietario de dicha información.

Asimismo se establece que toda la información presentada por el interesado debe de estar en versión pública, y en caso de ser procedente en versión confidencial o reservada, las dos versiones serán iguales con la salvedad de que la versión pública tendrán acceso todas las partes interesadas en el procedimiento, se suprimirán los datos confidenciales mediante un espacio en blanco entre corchetes.

Para una mayor seguridad sobre la difusión o no de la información a estas se les imprimirá en color rojo y para cada una de las hojas del texto correspondiente la leyenda de ser "información pública", "información confidencial" o "información comercial reservada". Asimismo deberá de presentarse una justificación de por que se le asigna el carácter de confidencial o comercial reservada.

La información y documentos probatorios que tengan carácter público y sean presentados ante la autoridad administrativa, deberán remitirse a las demás partes interesadas.

Finalmente cabe hacer la aclaración que toda la información y documentación requerida deberá presentarse en idioma español.

PRUEBAS, AUDIENCIAS Y ALEGATOS.

En lo referente a las pruebas, las partes podrán ofrecer cualquier clase de pruebas con excepción de la confesional de las autoridades, o las que sean consideradas contrarias a la moral, a las buenas costumbres y al orden público.

Entre los medios de prueba que pueden ser aceptados por la Secretaría de Economía, se encuentran los documentos públicos y privados, los dictámenes periciales, el reconocimiento o verificación administrativa, las pruebas testimoniales, las presunciones y cualquier otro medio de prueba no prohibido por la ley con la excepción mencionada.

Las partes cuentan con un periodo probatorio, el cual abarca desde el día siguiente a la publicación de la resolución de inicio en el Diario

Oficial de la Federación, hasta la fecha en que se declare concluida la audiencia pública.

Para el caso de los procedimientos estudiados una vez publicada la resolución de inicio las partes interesadas tienen un plazo de 30 días para que presente su defensa y la información que les sea requerida, transcurrido dicho plazo se concederán 8 días para que si lo desean los solicitantes presenten sus contrargumentaciones o replicas.

Siguiendo con el procedimiento al momento de publicarse en el Diario Oficial de la Federación la resolución preliminar se otorgará un plazo de 30 días, mismo que será aprovechado para que las partes interesadas presenten argumentaciones y pruebas complementarias que se consideren importantes, este derecho esta contemplado en el artículo 165 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

El artículo 171 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior nos dice que unicamente durante el mencionado periodo probatorio se podrá aportar la información, pruebas y datos pertinentes a la defensa de los intereses de las partes, sin embargo se concede a la Secretaría de Economía la facultad de ordenar la repetición o ampliación de alguna prueba o diligencia que estime conveniente y sea base de un mejor conocimiento de la verdad de los hechos investigados.

Por lo que respecta a la audiencia, esta tiene como objetivo comparecer y presentar argumentos en defensa de los intereses de las partes afectadas, por lo que se podrán realizar interrogatorios recíprocos, presentación y desahogo de prueba.

Una audiencia se desarrollará de la siguiente manera; corresponde al representante de la Secretaría de Economía poner a discusión los puntos que estime convenientes acompañados de las pruebas presentadas por la parte solicitante, posteriormente se concederá el uso de la palabra en el orden siguiente: a los importadores, exportadores, extranjeros y productores nacionales, cada parte podrá tener este derecho por dos veces respecto de las pruebas presentadas por las otras partes, de manera alternada, para lo cual previo al inicio de la audiencia las partes y la Secretaría de Economía fijaran el tiempo máximo de cada intervención, sin perjuicio de que este sea ampliado cuando se estime necesario conforme a los dispuesto en el artículo 166 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

En caso de que algunas partes no se presente a la audiencia así como alguno de los peritos en caso de que existan y de las personas que por la naturaleza de la prueba deban de comparecer, no será motivo para cancelar la audiencia.

Finalmente se deberá de levantar una acta pormenorizada de los hechos producidos en la audiencia, la cual será firmada de conformidad con las partes interesadas y el representante de la Secretaría de Economía, integrándose dicha acta al expediente administrativo.

Concluido el periodo probatorio y celebrada la audiencia pública se abrirá un periodo de alegatos que las partes interesadas podrán presentar por escrito a manera de conclusiones sobre el fondo o los incidentes producidos en el desarrollo del procedimiento, según las reglas de confidencialidad establecidas en la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento tal y como lo dispone el artículo 172 del Reglamento de Comercio Exterior.

VISITAS DE VERIFICACION.

Las visitas de verificación son utilizadas por la Secretaría de Economía para cerciorarse que la información y las pruebas aportadas por las partes en el procedimiento son verídicas, dicha visita deberá de ser ordenada por escrito y notificada en el domicilio fiscal, establecimiento o lugar donde se encuentre la información correspondiente, mismas que tienen como fundamento el artículo 16 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Las visitas deberán de ser efectuadas en días y horas hábiles, por el personal debidamente acreditado de la misma Secretaría de Economía, sin perjuicio de efectuarse en días y horas inhábiles, cuando por las circunstancias del caso se crea conveniente.

De acuerdo con el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior para la realización de una visita de verificación deberán de ser observadas las siguientes reglas:

- Las visitas de verificación serán realizadas en el lugar o lugares señalados para tal efecto en la notificación respectiva, así como por las personas indicadas en la misma.
- Las visitas deberán ser atendidas por el visitado, por su representante legal o en su defecto por la persona que se encuentre en el lugar en la fecha de la verificación.
- Al momento de iniciarse la visita los visitantes deberán de identificarse ante la persona que atienda la visita y requerirle que designe dos testigos, en el caso de que estos no sean

designados o no quieren servir como testigos, se hará constar en el acta, sin que esta circunstancia invalide los resultados de la visita.

- Los visitadores tendrán acceso al lugar objeto de la diligencia y poder revisar la contabilidad y demás documentos que sean necesarios para comprobar la veracidad de la información aportada a la investigación.
- De toda visita de verificación se deberá levantar acta circunstanciada en presencia de dos testigos, mismos que serán propuestos por el visitado, o en su ausencia o negativa por la autoridad que practique la visita, asimismo deberá de ser firmada por los visitadores, el visitado que haya atendido la diligencia y los dos testigos, dicha acta deberá ser anexada al expediente administrativo correspondiente.

Concluida la visita de verificación, las partes interesadas o sus representantes, podrán presentar ante la Secretaría sus objeciones, opiniones e información complementaria en un plazo de 5 días siguientes contados o partir del cierre del acta respectiva.

4.3 MECANISMOS ALTERNATIVOS PARA LA SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Los compromisos de exportadores y gobiernos extranjeros, como forma de solución de problemas relacionados a las prácticas desleales de comercio internacional, son instrumentos de gran importancia, debido a que pueden sustituir un procedimiento administrativo, en el cual se requiere principalmente, un mayor tiempo para obtener una solución al problema,

por un convenio, el cual, al ser presentado por el exportador o en su caso el gobierno extranjero, implicaría enfrentar menos dificultades para lograr su cumplimiento

En el curso de una investigación y hasta antes del cierre del periodo probatorio correspondiente, el exportador de las mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional de manera voluntaria se puede comprometer a modificar sus precios o cesar sus exportaciones, o siendo el caso de que el gobierno del país exportador elimine o limite las subvenciones en cualquiera de las formas mencionadas en el capítulo anterior, podrá la Secretaría de Economía previa evaluación de los compromisos que adquieran los exportadores y que tengan como efecto eliminar el daño ocasionado por la evaluación de los compromisos que adquieran los exportadores y que tengan como efecto eliminar el daño ocasionado por la práctica desleal o la subvención, dictar una resolución por medio de la cual declare la suspensión o la terminación del procedimiento de investigación sin necesidad de recurrir a la aplicación de cuotas compensatorias, de acuerdo con lo determinado en el artículo 72 de la Ley de Comercio Exterior.

La forma de presentar los compromisos por parte de los exportadores y en su caso, de los gobiernos extranjeros será como lo indica en el artículo 111 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, que nos indica que deberá de ser por escrito, por conducto de las personas debidamente acreditadas ante la Secretaría de Economía, en el procedimiento administrativo abierto, para el caso de que el escrito que contenga el compromiso sea presentado por un representante del exportador o del gobierno extranjero, distinto al acreditado en el procedimiento administrativo, este deberá de contar con un poder especial u otro instrumento equivalente, sin el cual no procederá la solicitud.

Los compromisos entre exportadores y gobiernos extranjeros, con base en el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior consisten en:

- Una modificación de los precios de exportación de la mercancía de que se trate.
- La eliminación absoluta de las causas que dan lugar a que el precio de exportación resulte un precio subsidiado.
- Bajar el número de exportaciones a las cantidades que se acuerden con la Secretaría de Economía.
- La suspensión completa de las exportaciones al país por el periodo que se convenga.
- Limitar el subsidio para el caso de las exportaciones con destino a México.

La autoridad investigadora puede exigir a los exportadores que proporcionen información para comprobar que pueden cumplir los compromisos y proporcionen las facilidades necesarias para permitir la verificación de la información.

El artículo 113 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior nos dice el procedimiento administrativo a seguir una vez presentado el compromiso es el siguiente: la Secretaría de Economía lo remitirá al expediente administrativo y notificará a las partes interesadas para que en un término de 10 días contados a partir de que surta efectos la notificación manifieste lo que a su derecho convenga, en caso de ser conveniente se convocará a una audiencia en la cual se discutirá la forma y los términos de los compromisos presentados y las posibilidades existentes para su aplicación.

Para determinar la aceptación o rechazo de un compromiso, aparte de otros elementos, la Secretaría de Economía deberá de tomar en consideración los elementos con los que se cuentan en el artículo 114 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, que el compromiso asumido causa un mayor beneficio al que pudiera obtenerse como resultado de la aplicación de una cuota compensatoria, en lo referente a los precios al consumidor y en la oferta de la mercancía; el impacto en los intereses económicos internacionales del país; la repercusión en la competitividad de la industria nacional que produce la mercancía idéntica o similar, así como en el empleo la inversión en la industria que se trate.

Asimismo no se aceptaran compromisos que no permitan una adecuada verificación su realización sea de efectos inciertos, o que en un caso mayor atenúen en contra de la libre concurrencia o de alguna forma impidan una libre competencia económica.

La resolución final por medio de la cual se acepte o rechace el compromiso al que quieran sujetarse los exportadores o gobiernos extranjeros deberá de ser notificada a las partes interesadas y publicada en el Diario Oficial de la Federación, para lo anterior se contará con la previa opinión de la Comisión de Comercio Exterior.

Finalmente para llevar un seguimiento sobre el puntual cumplimiento del compromiso nos vamos a lo dispuesto en el artículo 74 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior donde nos indica que éste podrá ser revisado de forma periódica, sea de oficio o a petición de parte interesada. Si como resultado de la investigación la autoridad se percata de algún incumplimiento se deberá de establecer de inmediato el cobro de una cuota compensatoria provisional conforme a los hechos de que se tengan conocimiento, a través de una publicación en el Diario Oficial de la Federación de la resolución que así lo determine y se procederá a dar continuación a la investigación.

Los mecanismos alternativos para la solución de controversias están contenidos en tratados o convenios internacionales de los cuales México es parte, mismos que pueden ser: consultas o paneles entre los países involucrados, procedimientos ante una Comisión Administradora y el arbitraje comercial.

Los mecanismos alternativos para la solución de controversias, se podrán aplicar en materia de prácticas desleales de comercio internacional tratándose de resoluciones que declaren concluidas las investigaciones respectivas sin imposición de cuotas compensatorias y actos encaminados a su aplicación, resoluciones que respondan si determinada mercancía está sujeta o no a una cuota compensatoria y actos encaminados a su aplicación, resoluciones que desechen o concluya una revisión de cuota compensatoria ya sea que confirmen, modifiquen o revoquen las cuotas compensatorias definitivas.

En cualquiera de los supuestos mencionados de acuerdo a lo determinado en el artículo 97 de la Ley de Comercio Exterior, la parte interesada que así lo solicite puede optar por acudir a los mecanismos alternativos para la solución de controversias. Para el caso de que se decida utilizar estos mecanismos, no procederá el recurso de revocación previsto en la Ley de Comercio Exterior, así como tampoco procederá el juicio de nulidad ante la Sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación, contra dichas resoluciones, ni contra la resolución de la Secretaría de Economía que se dicte como consecuencia del resultado de la aplicación de estos mecanismos, solo procederá juicio de amparo indirecto ante un Juzgado de Distrito en Materia Administrativa, considerándose como definitiva la resolución que emita la Secretaría de Economía como consecuencia de la decisión que emane de los mecanismos alternativos, debiéndose observar si procede o no las causales de ilegalidad previstas en el artículo 238 del Código Fiscal de la Federación.

De acuerdo a lo dispuesto en el artículo 117 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, la parte interesada que quisiera optar por los mecanismos alternativos para la solución de controversias debe de presentar una solicitud por escrito, misma que contendrá como mínimo los siguientes datos:

- Nombre o razón social y domicilio, así como del representante legal, incluyendo número telefónico y de fax.
- Domicilios de las partes interesadas que aparecen en la lista de envío,
- Identificación de la resolución final, autoridad que la emite y en su caso la referencia de su publicación en el Diario Oficial de la Federación, en su caso de no ser publicada la fecha en la cual recibió la notificación de la resolución impugnada.
- Una descripción del procedimiento en que se intervino.
- Las violaciones o agravios que le causa la resolución final.

Presentada la solicitud la Secretaría de Economía procederá conforme a lo establecido en el tratado o convenio internacional de que se trate e iniciará el procedimiento de solución de controversias.

4.3.1 RECURSO ADMINISTRATIVO DE REVOCACIÓN.

Por lo que respecta al recurso administrativo, la Ley de Comercio Exterior establece en su Capítulo II del Título Sexto el recurso de revocación contra las resoluciones en las siguientes materias: negativa de permisos previos y cupos de importación; prácticas desleales de comercio exterior y medidas de salvaguarda, referidas a aquellas que declaren abandonada o desechada la solicitud de inicio de procedimiento de investigación en materia de prácticas desleales de comercio exterior, que declaren concluidas las investigaciones sin imponer cuota compensatoria, que determinen cuotas compensatorias definitivas y actos realizados por las autoridades para su aplicación; contra aquellas resoluciones por medio de las cuales responda a las solicitudes de parte interesada en donde se pida definir si determinado producto está sujeto o no a una cuota compensatoria; resoluciones que declaren concluida una investigación como producto de una audiencia conciliatoria, desechen o concluyan la solicitud de revisión a una cuota compensatoria que la confirmen, modifiquen o revoquen; que declaren concluida o terminada una investigación en materia de prácticas desleales de comercio exterior como producto de un compromiso a que sea llegado con el exportador o gobierno extranjero. Como se puede apreciar abarcan todas y cada una de las resoluciones estudiadas en el presente trabajo.

Tratándose de aquellos actos que determinen cuotas compensatorias definitivas y actos realizados por las autoridades para su aplicación, el recurso se deberá interponer ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en todos los demás casos, el recurso se interpondrá ante la Secretaría de Economía.

Por lo que respecta a su tramitación y resolución se deberá atender a lo dispuesto en el Código Fiscal de la Federación, siendo obligatorio agotarlo para poder tener acceso a un juicio de nulidad ante la Sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación.

Dicho medio de defensa tienen como objetivo revocar, modificar o confirmar la resolución impugnada, por lo que los fallos que se dicten deberán aludir al acto recurrido, los fundamentos legales en que se apoyen y los puntos de resolución, es decir, el acto debe estar debidamente fundado y motivado.

Las resoluciones dictadas para resolver el recurso de revocación o las que lo tengan por no interpuesto por operar una causal de improcedencia, tendrán el carácter de definitivas, debiendo ser impugnadas directamente ante la Sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación mediante juicio que se deberá realizar conforme a lo dispuesto en el último párrafo del artículo 239-A del Código Fiscal de la Federación, teniéndose por consentidas las no combatidas ante el Tribunal Fiscal de la Federación dentro de un plazo de 45 días a partir de que surta efectos la notificación de la resolución impugnada.

Para el caso de que el recurso se haga valer contra resoluciones que determinen cuotas compensatorias definitivas o los actos que las apliquen se estará a lo siguiente:

Se agotará ante la autoridad que haya dictado el acto, o bien, contra la que lo ejecute, salvo en el caso de que en el mismo recurso se recurran ambos: la determinación de cuotas compensatorias y el que las aplique, situación que producirá que se interponga ante la autoridad que determine las cuotas compensatorias.

En caso de impugnarse ambos supuestos, se resolverá en primer término la determinación de cuotas compensatorias definitivas. La autoridad competente para resolver lo anterior, enviará copia de la resolución a la autoridad facultada para resolver sobre la violación de los actos que la apliquen. De modificarse o revocarse la determinación de cuotas compensatorias, quedará sin materia el recurso hecho valer contra el acto

que lo aplique, sin perjuicio de que el interesado agote el recurso contra el nuevo acto de aplicación, al este último no ser objeto de examen en el momento de resolverse el recurso, no procede la causal de improcedencia prevista en el artículo 124 fracción II del Código Fiscal de la Federación¹, el cual textualmente establece lo siguiente:

“artículo 124 es improcedente el recurso cuando se haga valer contra actos administrativos:

II que sean resoluciones dictadas en recurso administrativo o en cumplimiento de estas o de sentencias”².

Si primero se agota el recurso contra la resolución que determinó la cuota compensatoria y después contra los actos de aplicación, se suspenderá la tramitación de estos últimos debiéndose comunicar de esta situación a las autoridades competentes para resolver uno y otro, suspensión que podrá decretarse de oficio cuando la autoridad tenga conocimiento de los hechos por cualquier medio.

Conforme a lo dispuesto en el artículo 96 de la Ley de Comercio Exterior cuando se acuda ante la Sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación en contra de una resolución dictada a resolver el recurso contra la determinación de la cuota compensatoria y contra la resolución que recayó en el recurso por los actos de aplicación, la parte actora deberá ampliar la demanda inicial dentro del plazo correspondiente.

Finalmente quienes impugnen cuotas compensatorias definitivas o los actos que las apliquen, por cualquier medio de defensa permitido, debe

¹ MANAUTOU, Emilio Margáin, EL RECURSO ADMINISTRATIVO EN MEXICO, 4ª Edición, México, Editorial Porrúa, 1997, p. 161.

garantizar el pago de dichas cuotas compensatorias en términos del Código Fiscal de la Federación, siempre que dicha garantía sea aceptada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

4.3.2 PROCEDIMIENTO CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO

Se debe de tener en claro, que en opinión del maestro Emilio Margáin Manautou, existen dos clases de juicios contencioso administrativo, en primer lugar el de plena jurisdicción y en segundo lugar el de anulación, realizado una enumeración de las diferencias existentes entre ambos, para una mejor comprensión de lo anterior se puede obtener lo siguiente:

a) En el primero se alega violación del derecho subjetivo o de garantía constitucional; en el segundo, violación de una ley.

b) En el primero existen medios para hacer cumplir sus sentencias, en el segundo no se cuenta con esos medios.

c) En el primero el efecto de la sentencia es interpartes, en el segundo el efecto es general, erga omnes.³

De lo cual se puede apreciar que en el sistema jurídico mexicano se ha desarrollado un juicio contencioso administrativo que conoce el Tribunal Fiscal dentro de la clasificación de anulación, por lo siguiente: en primer término el mencionado tribunal no puede ejecutar sus propias

³ MANAUTOU, Margáin Emilio. DE LO CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO DE ANULACIÓN O DE ILEGITIMIDAD. 7º Edición, México, Editorial Porrúa, 1998. P. 4.

sentencias, además, sólo conoce de una ilegitimidad y de la violación de una ley por medio de una resolución emitida por la autoridad administrativa.

Se deja la plena jurisdicción para que de esta manera conozcan Tribunales Judiciales Federales a los cuales un particular puede recurrir siempre que la resolución que emita el tribunal de anulación le sea desfavorable o beneficiándole la autoridad responsable no de cumplimiento a lo resuelto, logrando así su exigibilidad.

De esta forma un estudio general del procedimiento contencioso administrativo, referente a controversias sobre prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda se debe realizar una referencia inicial al Tribunal Fiscal de la Federación, como órgano facultado para resolver dichas controversias.

El Tribunal Fiscal de la Federación, se sitúa con un carácter de Tribunal Administrativo, dotado de plena autonomía al momento de dictar sus fallos, integrado de una Sala Superior dividida en dos secciones, además de las Salas Regionales.

Dicho tribunal es competente para conocer de juicios que se promuevan en contra de resoluciones definitivas, mismas que para el presente estudio son las señaladas en el artículo 94 de la Ley de Comercio Exterior, mencionadas anteriormente.

Por lo que respecta a la competencia del Tribunal Fiscal de la Federación se establece que no puede conocer sobre asuntos que versen en materia de inconstitucionalidad de ordenamientos expandidos por el Poder Legislativo, así como de reglamentos gubernativos y de policía expedidos por el poder ejecutivo, finalmente es incompetente para conocer de inconformidades sobre actos del poder judicial.

Procede el juicio de anulación en contra de las resoluciones dictadas por una autoridad administrativa, que reúna las siguientes características: el ser definitiva, con su emisión lesione un interés o cause un agravio o perjuicio al particular o puede darse el caso de que sea a la propia administración pública, además dicha resolución debe ser personal y concreta, debiendo de constar por escrito.

Por lo que respecta a la improcedencia del juicio de anulación se mencionan las siguientes; que no sea de la competencia del Tribunal Fiscal de la Federación, la omisión de señalar agravios, el caso de que no se haya agotado el recurso mencionado en la Ley de Comercio Exterior, así como de la resolución que emane de mecanismos alternativos de solución de controversias como lo refiere la misma Ley y otros casos que sean previstos en normas fiscales, o por tratados internacionales de los que nuestro país se parte.

Pasando al punto de las partes en el juicio de nulidad, tenemos que; son partes en el proceso de acuerdo con el Código Fiscal de la Federación el demandante o el actor quien promueve el juicio y que puede ser el particular o en algunos casos la autoridad administrativa que emite la resolución.

En parte también las personas demandadas que se constituyen principalmente en la figura de la autoridad que emitió la resolución a impugnarse, el titular de la dependencia o entidad de la administración pública, misma que para la materia en estudio se constituye en la Secretaría de Economía, por último el referido Código establece como parte al tercero el cual puede existir siempre y cuando de la resolución materia de impugnación sea posible establecer que producirá un perjuicio en un interés jurídico o económico en una persona distinta de las mencionadas.

Finalmente como resultado de lo establecido en el segundo párrafo del artículo 95 de la Ley de Comercio Exterior, el juicio de nulidad solo podrá ser resuelto por una de las dos secciones de la Sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación, reforzado lo anterior encontramos el artículo 20 fracción I de la Ley Orgánica del mencionado tribunal, en donde se otorga competencia a las Secciones de la Sala Superior para resolver los juicios que se traten de las materias señaladas en el artículo 94 de la Ley de Comercio Exterior.

4.3.3 PROCEDIMIENTO JURISDICCIONAL ANTE LA SECCION DE LA SALA SUPERIOR DEL TRIBUNAL FISCAL DE LA FEDERACIÓN.

La demanda se define como el acto procesal por medio del cual el actor o demandante inicia el ejercicio de su acción promoviendo el juicio de nulidad, esta debe ser presentada ante la Sala Regional o ante la administración de correos dentro de los cuarenta y cinco días siguientes a que haya surtido efectos la notificación de la resolución impugnada, con los elementos que tiene contemplados el artículo 208 del Código Fiscal de la Federación, acompañada de los documentos en el cual se acredite la personalidad del apoderado del demandante en caso de existir, el documento en el que conste la resolución a impugnar, así como la notificación de la misma, se prevé que debe el demandante debe entregar una copia para cada autoridad que señale en la demanda y para el tercero, por último en caso de ofrecer la prueba pericial o la testimonial sus respectivos cuestionarios o interrogatorios.

Cabe hacer la aclaración que en un juicio de nulidad son admitidas por regla general toda clase de pruebas con excepción de la confesión de las autoridades por medio de la absolución de posiciones, además si el magistrado instructor considera pertinente la práctica de alguna diligencia o la exhibición de algún documento relacionado con los hechos controvertidos podrá ordenar

cualquiera de los dos casos de oficio, por lo que toca a las pruebas supervenientes, sólo serán recibidas, en tanto no se hubiese dictado sentencia.

Una vez presentada la demanda será turnada a una de las dos secciones de la sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación donde se determinará su competencia y la procedencia del juicio, en este último caso de resultar improcedente será desechada al igual que pueden ser desechadas ciertas pruebas cuando no son ofrecidas correctamente o no tienen relación alguna con los hechos controvertidos.

Sobre la contestación que deben rendir a la demanda por parte de las autoridades y en casos excepcionales el particular existe un plazo de cuarenta y cinco días hábiles para producirla, se señala que esta contestación debe aludir preferentemente a cuestiones de previo y especial pronunciamiento, puntos sobre los que se pueda producir un sobreseimiento y la respuesta correspondiente tanto al capítulo de hechos, fundamentos de derecho, acompañándose de las pruebas pertinentes para desvirtuar las pretensiones expresadas por la actora.

Una nota importante es la referente a la ampliación de la demanda, la cual se produce dentro de los veinte días siguientes a aquel en que surta efectos la notificación del acuerdo por el cual se admita la contestación de la demanda, en los casos siguientes: se trate de la impugnación de una negativa ficta; contra el acto principal del que deriva el impugnado en la demanda; así como su notificación, cuando estas se den a conocer al momento de efectuarse la contestación, cuando estas se den a conocer al momento de efectuarse la contestación, por una notificación no efectuada o efectuada de manera defectuosa o que al momento de la contestación, se introduzcan cuestiones que no sean conocidas por el actor al presentar la demanda.

Continuando con el proceso de anulación se debe atender a la existencia del recurso de reclamación como medio de defensa que cualquiera de las partes pueda hacer valer, del cual conocerá la Sección de la Sala Superior que leve el proceso, mismo que procederá en contra de los acuerdos que dicte el magistrado instructor o ponente como pueden ser: el de admisión de la demanda, contestación, desechen la demanda, admitan la aplicación de la demanda, admitan o desechen alguna prueba, etcétera.

Por lo que respecta a los incidentes de previo y especial pronunciamiento, estos impiden que el juicio siga su curso en tanto no se dicte la resolución que corresponda, por lo que habrá de resolverse mediante una sentencia interlocutoria, la cual únicamente hará referencia a la solución de la cuestión que la provocó sin relacionar ésta con el fondo del juicio. El Código Fiscal de la Federación establece como incidentes de previo y especial pronunciamiento los siguientes: incompetencia por razón de territorio; acumulación de autos; nulidad de notificaciones; interrupción por causa de muerte; incapacidad o declaratoria de ausencia; la recusación por causa de impedimento; suspensión de la ejecución y el de falsedad de documentos.

Por lo que respecta a los alegatos, estos sirven para que las partes realicen un examen comparativo entre las causales de ilegalidad expuestas en el escrito de demanda en contra de la resolución impugnada y en su contestación, así como las pruebas con objeto de hacer destacar las diferencias existentes en ambas o bien el aspecto en el que faltó ahondar a la contraparte, por lo tanto en consideración de la parte que presenta los alegatos no es posible desprender una anulación o no del acto impugnado o bien se pretende por parte de la autoridad mejorar el acto combatido introduciéndose argumentos no expuestos inicialmente o citándose disposiciones no contempladas. Todo lo anterior con la finalidad de que la Sección del Tribunal Fiscal tome en consideración los alegatos presentados, evitando desviar la atención del juzgador a cuestiones

diferentes a las inicialmente planteadas y que puedan provocar una sentencia en contra.

4.3.4 EMISION DE SENTENCIA.

Pasando al respecto de la sentencia que pondrá fin a un juicio de nulidad, encontramos como primera característica para resaltar el carácter declarativo de la sentencia emitida por el Tribunal Fiscal, por lo que se limitan a señalar si existe una violación o no a la Ley con la resolución impugnada. De lo anterior se desprende que pueden existir sentencias que declaren el sobreseimiento del juicio, la validez de acto combatido, o su nulidad que puede ser a su vez lisa y llana o para los efectos de ordenar a la autoridad que emita nueva resolución tomando en consideración las cuestiones jurídicas determinadas por el Tribunal.

Un aspecto que resalta, es el de la sentencia al ser únicamente declarativa, su resultado no tiene el efecto de constituir un título de realización forzosa para la autoridad, esto es, en el mejor de los casos si la autoridad decide tenerla en cuenta la considerará y si no el particular deberá de accionar en su favor el juicio de amparo.

Por otra parte las Secciones del Tribunal Fiscal de la Federación deberán de fundar en derecho las sentencias que dicte, examinando todos y cada uno de los puntos controvertidos del acto que se impugna constituyendo la litis del juicio. Hay ocasiones en donde las sentencias emitidas son poco claras o sus resolutivos no concuerdan con los considerados sobre los cuales se emite la misma, por lo que la parte que lo considere necesario podrá promover la aclaración de sentencia por ser ambigua, obscura o contradictoria.

Finalmente el plazo para que la autoridad, en este caso la Secretaría de Economía, cumpla con una sentencia voluntariamente es de cuatro meses.

4.3.5 RESOLUCIONES QUE PUEDEN SER IMPUGNABLES ANTE TRIBUNALES FEDERALES.

Todas las resoluciones emitidas por la Secretaría de Economía principalmente y en menor medida por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en relación con las materias de: permisos previos, certificados de cupo, prácticas desleales de comercio exterior y medidas de salvaguarda, pueden llegar a impugnarse ante tribunales federales, para lo cual se deberá observar como característica principal el principio de definitividad, es decir, respecto de las resoluciones no proceda ningún recurso o medio de defensa ordinario por medio del cual puedan ser modificadas o reformadas.

Así tenemos que se puede llegar a presentar una demanda tanto de amparo directo, como de amparo indirecto, en donde la determinación de la cual vía se deberá seguir dependerá del caso específico, mismos que se desarrollaran de manera general en los siguientes puntos.

4.3.6 EL JUICIO DE AMPARO DIRECTO E INDIRECTO

Con base a lo establecido en el artículo 158 de la Ley de Amparo, el cual concede competencia al Tribunal Colegiado de Circuito para conocer el juicio de amparo directo en contra de sentencias definitivas o laudos y resoluciones que pongan fin a un juicio, dictadas por tribunales judiciales, administrativos y del trabajo.

Debiendo entender como sentencia definitiva las que decidan el juicio en lo principal y respecto de las cuales las leyes no concedan ningún recurso ordinario por virtud del cual puedan ser modificadas o revocadas y por resoluciones que ponen fin al juicio, aquellas que sin decidir el juicio en lo principal, lo dan por concluido, y respecto de las cuales las leyes no concedan recurso alguno.

Para nuestro estudio en particular procede juicio de amparo directo en contra de las sentencias o resoluciones dictadas por la Sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación que se sitúen dentro de los siguientes supuestos:

1. - Cuando la Sección de la Sala Superior confirme el sobreseimiento del juicio de nulidad después de haber interpuesto el recurso de reclamación previsto en los artículos 242 y 243 del Código Fiscal de la Federación.

2. - Cuando la Sección de la Sala Superior, una vez cerrada la instrucción, dicte resolución en cuanto al fondo y esta no sea favorable al particular.

3. - Cuando la Sección de la Sala Superior declare improcedentes algunas de las causales de ilegalidad y tome como procedentes otras, con base a las cuales dicta una sentencia favorable al particular, este puede interponer amparo directo.

Sobre este último punto el maestro Emilio Margáin Manautou plantea lo siguiente: " Si la demandante no impugna dicha sentencia por lo que toca a la improcedencia de los agravios y la autoridad agota el recurso de revisión ante el Tribunal Colegiado de Circuito y este conceda la razón,

aquel queda en estado de indefensión con respecto a los agravios que se desecharon por improcedentes”⁴.

Por lo que respecta al amparo indirecto, este procederá en contra de las resoluciones que emanen de la Secretaría de Economía como resultado de la decisión proveniente de los mecanismos alternativos para la solución de controversias, en los que no procede recurso de revocación, como tampoco el juicio de nulidad ante el Tribunal Fiscal de la Federación.

Para la procedencia del amparo indirecto, en este caso en particular, se tiene como fundamento lo establecido en la fracción II del artículo 97 de la Ley de Comercio Exterior. “Solo se considera como definitiva la resolución de la Secretaría dictada como consecuencia de la decisión que emane de los mecanismos alternativos”

Además de la fracción II del artículo 114 de la Ley de Amparo que establece la procedencia del amparo indirecto.

“114 El amparo se pedirá ante el Juez de Distrito:

II Contra actos que no provengan de tribunales judiciales, administrativos o del trabajo”.

En estos casos, cuando el acto reclamado emana de un procedimiento seguido en forma de juicio, el amparo sólo podrá promoverse contra la resolución definitiva por violaciones cometidas en la misma resolución o durante el procedimiento, si por virtud de estas últimas hubiere quedado sin defensa el quejoso o privado de los derechos que la Ley de la materia conceda, a no ser que el amparo sea promovido por persona extraña a la controversia.”

⁴ Ibidem p.340.

Finalmente en algunos casos se puede presentar que la Sección de la Sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación niegue la suspensión del procedimiento de ejecución de una cuota compensatoria o medida de salvaguarda o rechacé la procedencia de algún incidente de previo y especial pronunciamiento, procede por parte del particular el juicio de amparo indirecto ante el Juzgado de Distrito competente, que en el primer caso es el de la sede de la autoridad ejecutora y en el segundo caso el de la Sección de la Sala Superior, esto es, ante el Juzgado de Distrito en Materia Administrativa dentro del Distrito Federal.

CONCLUSIONES

Una vez terminado el desarrollo de los puntos de que consta el presente trabajo, se pueden tener como conclusiones concretas las siguientes:

1.-La creciente libertad en el comercio exterior se deberá acompañar de un fortalecimiento de los instrumentos jurídico-administrativo a través de los cuales se aplica la normatividad interna vigente.

2.-Realizar acciones encaminadas para que el comercio exterior se sujete a las regulaciones establecidas en la Ley de la materia y su Reglamento nacionales en los casos de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda.

3.- En la normatividad de las materias antes mencionadas, se deberá cuidar se aplique estrictamente para los propósitos mencionados, para otorgar una protección a la industria nacional en contra de prácticas que la dañen o amenacen dañarla, sin llegar a constituirse en un proteccionismo que a la larga tenga como consecuencia una ineficacia industrial, por lo que las medidas a tomar no deberán de constituir de ninguna forma barreras injustificadas para el comercio exterior, sirviendo como base para su mejor desarrollo.

4.-Tanto las cuotas compensatorias como las medidas de salvaguarda deberán de ser aplicadas mediante mecanismos que sean lo más ágiles posibles en todos sus ámbitos de operación, reduzcan al mínimo los costos de su cumplimiento para los exportadores e importadores, con la finalidad que se acuda a ellas cuando así sea requerido y en consecuencia se respeten las normas establecidas.

5.-Es importante resaltar que la normatividad en materia de prácticas desleales y medidas de salvaguarda en el comercio internacional, contenida en la Ley de Comercio Exterior y en su Reglamento, tienen como requisito principal ser actualizadas constantemente para mantener su congruencia con las necesidades internacionales derivadas de las políticas de libre mercado generadas por la llamada liberalización de la economía mundial, a la cual, aún y cuando nuestro país, no se encuentra preparado a un cien por ciento para enfrentar los retos que ello implica, la liberación comercial pasa a ocupar un papel primordial en la política económica del gobierno, por lo que la Ley de Comercio Exterior de 1993 debe de ser actualizada en lo que respecta al marco regulatorio de las materias mencionadas, para producir como resultado que la mayoría de los procedimientos administrativos sean idénticos a los que existen en los sistemas más avanzados del mundo. De esta forma actualizar continuamente estos procedimientos, conforme evolucione la normatividad internacional y establecer los mecanismos necesarios para dotar al sistema administrativo de la mayor efectividad y transparencia posibles, lo que debe de ser considerado como un requisito para la protección de la industria nacional.

6.-Debido a la complejidad de las investigaciones sobre prácticas desleales y medidas de salvaguarda, la puntual aplicación de la legislación en esta materia depende de los recursos tanto técnicos como humanos de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales en su calidad de órgano investigador de la Secretaría de Economía, así fortalecer su capacidad de acción, ya que de acuerdo a la Ley de Comercio Exterior, las investigaciones debe concluirse normalmente en un año a partir de la fecha de su apertura, por lo que la unidad investigadora de la Secretaría de Economía está obligada a dar cumplimiento a dicho plazo.

7.-Finalmente una de las limitaciones más importantes en lo referente al sistema de protección contra prácticas desleales de comercio internacional radica en su dificultad de acceso para las industrias y empresas de menores posibilidades económicas, las que por su naturaleza y derivado de las obligaciones establecidas en la Ley de Comercio Exterior, se plantean requisitos rigurosos, especialmente de información, para la presentación y defensa de los casos. Estos requisitos con frecuencia implican litigios costosos, que los productores pequeños y medianos que se consideran afectados por prácticas desleales no pueden solventar con facilidad. Por ello, se debe de procurar establecer los mecanismos (programas) necesarios para facilitar el acceso de tales empresas a los medios de defensa establecidos.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- AQUINO CRUZ, DANIEL
LAS PRACTICAS DESLEALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL
MEXICO. EDIT. PAC S.A. DE C.V. 1997, P.P. 132

- 2.-ASPE ARELLANO, PEDRO
EL CAMINO MEXICANO A LA TRANSFORMACION ECONOMICA.
FONDO NACIONAL DE CULTURA ECONOMICA. MEXICO
1993, 280 PP

- 3.- CUADERNOS DEL SENADO 55
INFORMACION BASICA SOBRE EL GATT Y EL DESARROLLO INDUSTRIAL Y COMERCIAL DE MEXICO
MEXICO 1985, P. 24

- 4.- DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION
PROGRAMA DE POLITICA INDUSTRIAL Y COMERCIO EXTERIOR
31 DE MAYO DE 1996, PP 184

- 5.- EGBERT C., JAMES
PRACTICA COMERCIAL NORTEAMERICANA TOMO V
2^{da} EDICION EN ESPAÑOL.ARGENTINA. EDIT. JACKSON 1978,
P.P. 520

- 6.-FRAGA, GABINO
DERECHO ADMINISTRATIVO
34^a EDICION. MEXICO. EDIT. PORRUA S.A. 1996, 50 PP

- 7.- GARCIA FONSECA, CANDIDO
EL COMERCIO EXTERIOR Y SU APLICACIÓN EN LA EMPRESA
2ª EDICION. MEXICO. EDIT. JGH EDITORES 1997, P. 210-218
- 8.- GUNTER MAERKER, HAHNE
LAS BASES JURIDICAS, FISCALES, TECNICAS Y ADMINISTRATIVAS DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO
1ª EDICION. MEXICO. EDIT. GRUPO MAURICER S.C., 2000
- 9.- MALPICA DE LA MADRID, LUIS
¿QUE ES EL GATT?
MEXICO. EDIT. GRIJALBO 1979, PP. 13
- 10.- MANTILLA MOLINA, ROBERTO
DERECHO MERCANTIL
2ª EDICION. MEXICO. EDIT. PORRUA 1996, P. 3
- 11.- MARGAIN MANAUTOU, EMILIO
DE LO CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO DE ANULACION O DE ILIGITIMIDAD
7ª EDICION. MEXICO. EDIT. PORRUA 1998, P. 4, 340
- 12.- MARGAIN MANAUTOU EMILIO
EL RECURSO ADMINISTRATIVO EN MEXICO
4ª EDICION. MEXICO. EDIT. PORRUA 1997, 241 PP
- 13.- MARTINEZ CEREZO, ANTONIO
LA COMPRAVENTA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL
MADRID. EDIT. EDICIONES ANAYA S.A. DE C.V. 1993, P.P. 26 Y 27

- 14.-MERCADO H., SALVADOR
COMERCIO INTERNACIONAL I Y II
MEXICO. EDIT. LIMUSA 1994, 228 Y 40 PP
- 15.- MOÑA MORA, MIGUEL
LA OMC Y EL REFORZAMIENTO DEL SISTEMA GATT.
1^{era} EDICION, ESPAÑA. EDIT. MC GRAW HILL 1997, P 7 - 39
- 16.- NORIEGA, ALFONSO
LECCIONES DE AMPARO
MEXICO. EDIT. PORRUA 1993
- 17.-QUEROL CABRERA, VICENTE
**EL GATT, FUNDAMENTO, MECANISMOS, POLITICAS,
RELACIONES CON MEXICO**
MEXICO. EDIT. GRIJALBO 1979, 516 PP
- 18.- TAMEZ, RAMON
DICCIONARIO DE ECONOMIA Y FINANZAS
MEXICO. EDIT. LIMUSA 1994, P 124 Y 125
- 19.-WITKER VELAZQUEZ, JORGE
**COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO. MARCO JURIDICO Y
OPERATIVO**
MEXICO. EDIT. MC. GRAW HILL 1996
- 20.-WITKER VELAZQUEZ, JORGE
INTRODUCCION AL DERECHO ECONOMICO
MEXICO. EDIT. HARLA 1989, 418 PP
- 21.- ZORRILLA ARENA, SANTIAGO
DICCIONARIO DE ECONOMIA
2^{da} EDICION. MEXICO. EDIT. LIMUSA 1994.

LEGISLACION

1.-CONSTITUCION DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

2.-CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION

3.- LEY DE AMPARO

4.-LEY DE COMERCIO EXTERIOR

5.-REGLAMENTO DE LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR

6.-LEY ADUANERA

7.-REGLAMENTO DE LA LEY ADUANERA

ANEXOS

SEGUNDA SECCION

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

RESOLUCION final de la investigación antidumping y subsidización sobre las importaciones de duraznos en mitades, en almíbar, enlatados, mercancía comprendida en la fracción arancelaria 2008.70.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, originarias de la República Helénica, independientemente del país de procedencia.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

RESOLUCION FINAL DE LA INVESTIGACION ANTIDUMPING Y ANTISUBVENCION SOBRE LAS IMPORTACIONES DE DURAZNOS EN MITADES, EN ALMIBAR, ENLATADOS, MERCANCIA COMPRENDIDA EN LA FRACCION ARANCELARIA 2008.70.01 DE LA TARIFA DE LA LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACION, ORIGINARIAS DE LA REPUBLICA HELENICA, INDEPENDIENTEMENTE DEL PAIS DE PROCEDENCIA.

Visto para resolver el expediente administrativo 27/96 radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, teniendo en cuenta los siguientes

RESULTANDOS

Presentación de las solicitudes

1. Los días 6 de diciembre de 1996 y 19 de febrero de 1997, la empresa Conservas La Torre, S.A. de C.V., por conducto de su representante legal, compareció ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (la Secretaría) para solicitar el inicio de las investigaciones antisubvención y antidumping, respectivamente, y la aplicación del régimen de cuotas compensatorias sobre las importaciones de duraznos en mitades, en almíbar, enlatados, originarias de la República Helénica.

2. En respuesta a las prevenciones formuladas por la Secretaría el 9 de enero de 1997, mediante oficio UPCL310.97.0052, a la solicitud antisubvención y el 26 de febrero de 1997, mediante oficio UPCL310.97.0299, a la solicitud antidumping, Conservas La Torre, S.A. de C.V., por escritos del 3 de febrero y 4 de marzo de 1997, presentó mayores argumentos y elementos de prueba respecto de la existencia de las prácticas desleales de comercio internacional en sus modalidades de subvención y dumping, respectivamente, sobre las importaciones de duraznos en mitades, en almíbar, enlatados, cometidas en su perjuicio, mismos que la Secretaría procedió a evaluar conforme a lo dispuesto en los artículos 52 fracción II de la Ley de Comercio Exterior y 78 de su Reglamento.

3. Conservas La Torre, S.A. de C.V., en ambas solicitudes, argumentó que durante el periodo de abril a septiembre de 1996, las importaciones de duraznos en mitades, en almíbar, enlatados, se efectuaron en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, en sus modalidades de subvención y discriminación de precios, conforme a lo dispuesto en los artículos 28, 30 y 37 de la Ley de Comercio Exterior, causando daño a la industria nacional. Asimismo, manifestó que las condiciones desleales no le permitieron incrementar el precio de las mercancías similares nacionales (contención de precios), puesto que de ajustar sus precios al alza perderían participación en el mercado.

Solicitante

4. Conservas La Torre, S.A. de C.V., es una empresa constituida conforme a las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, con domicilio para oír y recibir notificaciones en Bosques de Ciruelos número 304, 2o. piso, colonia Bosques de las Lomas, código postal 11700, México, D.F., cuyo objeto social consiste, entre otros, en la instalación de empacadoras de conservas, frutas, verduras, jugos y otras sustancias o materias o cualquier efecto de comercio permitido por la ley y la adquisición, enajenación, distribución, consignación, comisión, importación y exportación de toda clase de conservas, jugos, legumbres y artículos para el comercio.

Legitimación

5. Conservas La Torre, S.A. de C.V., cuenta con el 90 por ciento de la producción nacional de duraznos en mitades, en almíbar, enlatados, lo que acreditó con una carta expedida por la Cámara Nacional de la Industria de Conservas Alimenticias del 31 de octubre de 1996, por lo que cumple con lo dispuesto en los artículos 40 y

50 de la Ley de Comercio Exterior; 60 y 75 de su Reglamento y 5.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y 11.4 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

Acumulación

6. La Secretaría determinó acumular las solicitudes de investigación antidumping y antisubvención, a efecto de resolverlas a través de un mismo procedimiento, ya que ambas versan sobre las importaciones de un mismo producto (duraznos en almíbar, en mitades, enlatados), clasificado en la misma fracción arancelaria de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, originario de un mismo país (República Helénica), en un mismo periodo y se trata de las mismas empresas productoras, importadoras y exportadoras, en ambas solicitudes.

Información sobre el producto

Descripción del producto

7. Tanto el durazno de fabricación nacional como el importado, es una fruta deshuesada, envasada en recipientes sanitarios herméticamente cerrados y con un proceso térmico que asegura su conservación. Ambos son de textura consistente, con uniformidad de color y libre de piel.

8. De acuerdo con la información aportada por la solicitante y los importadores comparecientes, existen dos calidades de duraznos en almíbar en el mercado: la estándar y la "choice". Generalmente, la calidad "choice" se distingue por no tener residuos en el interior de las mitades y por su corte que es muy regular; cabe señalar que no hay diferencias en cuanto a color y tamaño de la fruta.

9. Conservas La Torre, S.A. de C.V., afirmó que la calidad estándar es la que predomina en el consumo nacional, tanto en las importaciones del durazno griego como por la oferta nacional, aunque en ocasiones se consume producto griego de calidad "choice".

Clasificación arancelaria

10. Conforme a la nomenclatura de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, el producto investigado se clasifica en el capítulo 20, preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas; partida 08, frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte; subpartida 70, duraznos (melocotones); fracción arancelaria 2008.70.01 duraznos (melocotones). Las importaciones realizadas por esta fracción arancelaria pagan un impuesto ad-valorem de 20 por ciento y no requieren permiso previo para su importación, siendo su unidad de medida el kilogramo.

Importadores y exportadores

11. Conservas La Torre, S.A. de C.V., manifestó en sus escritos de solicitudes de inicio de investigación que la práctica desleal de comercio internacional la han cometido en su perjuicio los siguientes importadores mexicanos: Price Club de México, S.A. de C.V., con domicilio en Centro Comercial 2001, Ciudad Satélite, Naucalpan, Estado de México; Casa Ley, S.A. de C.V., con domicilio en Carretera Internacional Norte y Deportiva 1434, Culiacán, Sinaloa; Industria Agrícola Carredana, S.A. de C.V., con domicilio en Cazuela 28, Zona Norte, Central de Abasto, Iztapalapa, México, D.F.; Surtidora Abarrotera, S.A. de C.V., con domicilio en Zona 1 Nave 2 Bodega 5 E 33, Central de Abasto, Iztapalapa, México, D.F.; Gigante, S.A. de C.V., con domicilio en Calzada Vallejo Anexo 01361, México, D.F.; Granos y Semillas de México, S.A. de C.V., con domicilio en Central de Abasto I Sección 4, Nave B 14, Bodega 30 z Urb. Ejidal, Iztapalapa, México, D.F.; Digrans, S.A., con domicilio en Enrique Dunant 20, colonia El Partidor, Cuautitlán, Estado de México; Viveres Abascal, S.A. de C.V., con domicilio en Zona de Abarrotes, Bodega E 29, Central de Abasto, Iztapalapa, México, D.F.; Casa Chapa, S.A., con domicilio en General Treviño Poniente 151, Monterrey, Nuevo León, al importar duraznos en mitades, en almíbar, enlatados, a precios inferiores a su valor normal y subvencionados provenientes de las empresas exportadoras John M. Germanos LTD, con domicilio en 5 Thisseos Str. (Politia), GR 147671 N, Erythrea, Atenas, República Helénica; y CBC Hellas, con domicilio en 25 P Sachini Str., GR 58500 Skydra, República Helénica.

Inicio de la investigación

12. Una vez cubiertos los requisitos previstos en la Ley de Comercio Exterior, su Reglamento, el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio de

1994 y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, el 26 de mayo de 1997 se publicó en el **Diario Oficial de la Federación** la resolución por la que se aceptaron las solicitudes de la empresa Conservas La Torre, S.A. de C.V., y se declaró el inicio de la investigación antidumping y antisubvención sobre las importaciones de duraznos en mitades, en almíbar, enlatados, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 2008.70.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, originarias de la República Helénica, independientemente del país de procedencia.

Periodo investigado

13. Con fundamento en el artículo 76 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría fijó como periodo de investigación el comprendido de abril a diciembre de 1996.

Convocatoria y notificaciones

14. Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior, la Secretaría convocó a los importadores, exportadores y a cualquier persona que considerara tener interés jurídico en el resultado de la investigación, para que comparecieran a manifestar lo que a su derecho conviniese y a presentar las argumentaciones y pruebas que estimaran pertinentes, conforme a lo dispuesto en los artículos 53 de la Ley de Comercio Exterior; 145 y 164 de su Reglamento; 6.1.1 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, 12.1.1 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de 1994.

15. Asimismo, con fundamento en los artículos 53 de la Ley de Comercio Exterior; 142 de su Reglamento; 6.1.1 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, 12.1.1 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de 1994, la autoridad instructora procedió a notificar al gobierno de la República Helénica y a la Delegación de la Comisión Europea en los Estados Unidos Mexicanos, así como a la empresa solicitante, a los exportadores e importadores de que tuvo conocimiento, el inicio de la investigación antidumping y antisubvención, corriéndoles traslado de las solicitudes de inicio, así como de los formularios oficiales de investigación, con el objeto de que éstas efectuasen su defensa y presentaran la información requerida.

Prórrogas

16. Mediante escritos recibidos el 17 y 18 de junio de 1997, las empresas importadoras Granos y Semillas de México, S.A. de C.V. (folio 1915), Surtidora Abarrotera, S.A. de C.V. (folio 1916) e Industria Agrícola Carredana, S.A. de C.V. (folio 1920) solicitaron una prórroga para presentar su respuesta al formulario oficial de investigación, misma que fue concedida por la Secretaría, señalando como nueva fecha el 14 de julio de 1997, a través de los oficios números UPCI.310.97.1139, 1140 y 1141, todos de fecha 30 de junio de 1997, para las empresas Granos y Semillas, S.A. de C.V.; Surtidora Abarrotera, S.A. de C.V.; e Industria Agrícola Carredana, S.A. de C.V.; respectivamente.

17. Asimismo, el 4 de julio de 1997, la Delegación de la Comisión Europea en los Estados Unidos Mexicanos (folios 2167 y 2173) solicitó a nombre de los exportadores griegos una prórroga para presentar su respuesta al formulario oficial de investigación, misma que fue concedida por la Secretaría hasta el 14 de julio de 1997, a través del oficio UPCI.310.97.1234, de fecha 3 de julio de 1997.

Empresas comparecientes

18. Derivado de la convocatoria y notificaciones descritas en los puntos 14 y 15 de esta Resolución, así como de las prórrogas concedidas por la Secretaría, precisadas en los puntos 16 y 17 de esta Resolución, comparecieron en tiempo las empresas importadoras: Price Club de México, S.A. de C.V., con domicilio en Presidente Masaryk número 111, 8o. piso, colonia Polanco, código postal 11570, México, D.F.; Casa Ley, S.A. de C.V., con domicilio en bulevar Fco. I. Madero número 650 Pte., colonia Centro, Culiacán, Sinaloa; Granos y Semillas de México, S.A. de C.V., Industria Agrícola Carredana, S.A. de C.V., y Surtidora Abarrotera, S.A. de C.V., con domicilio en Río Duero número 31, colonia Cuauhtémoc, código postal 06500, México, D.F.; y Digrans, S.A., con domicilio en Enrique Dunant número 20, colonia El Partidor, código postal 54879, Cuautlilán, Estado de México. Asimismo, compareció la Delegación de la Comisión Europea en los Estados Unidos Mexicanos, con domicilio en Paseo de la Reforma 1675, colonia Lomas de Chapultepec, código postal 11001, México, D.F. En tanto que no compareció ninguna empresa exportadora.

Resolución preliminar

19. El 9 de diciembre de 1997, la Secretaría publicó en el **Diario Oficial de la Federación** la resolución preliminar mediante la cual se determinó imponer una cuota compensatoria provisional del 43.51 por ciento a las importaciones de duraznos en mitades, en almíbar, enlatados.

Convocatoria y notificaciones

20. Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior, la Secretaría convocó a los importadores, exportadores y a cualquier persona que considerara tener interés jurídico en el resultado de la investigación, para que comparecieran a manifestar lo que a su derecho conviniese y a presentar las argumentaciones y pruebas que estimaran pertinentes, conforme a lo dispuesto en el artículo 164 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

21. Asimismo, con fundamento en los artículos 57 de la Ley de Comercio Exterior y 142 de su Reglamento; la autoridad instructora procedió a notificar al gobierno de la República Helénica y a la Delegación de la Comisión Europea en los Estados Unidos Mexicanos, así como a la empresa solicitante, a los exportadores e importadores de que tuvo conocimiento, la resolución preliminar, con el objeto de que éstas presentaran las argumentaciones y pruebas complementarias que estimaran pertinentes, otorgándoles un plazo que venció el 6 de febrero de 1998, conforme a lo dispuesto en el artículo 164 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

Reunión técnica

22. Con fecha 10 de diciembre de 1997, las empresas importadoras Granos y Semillas de México, S.A. de C.V., Industria Agrícola Carredana, S.A. de C.V.; Surtidora Abarrotera, S.A. de C.V. y Viveres Abascal, S.A. de C.V., con fundamento en los artículos 84 y 85 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, solicitaron la celebración de una reunión técnica de información, con el objeto de conocer la metodología utilizada para la determinación de la cuota compensatoria a partir de los márgenes de discriminación de precios y de subvención y la relación de causalidad. Dicha reunión se llevó a cabo el día 8 de enero de 1998.

Prórrogas

23. Mediante escritos recibidos los días 4, 11 y 19 de febrero de 1998, folios 0365, 0437 y 0541, la embajada de la República Helénica, la Delegación de la Comisión Europea en los Estados Unidos Mexicanos y la empresa Comercializadora México Americana, S.A. de C.V., respectivamente, solicitaron una prórroga para que el gobierno griego, las empresas exportadoras griegas y la empresa importadora mencionada, presentaran los argumentos y pruebas que estimaran pertinentes, misma que fue concedida por la Secretaría hasta el 31 de marzo de 1998, mediante los oficios UPCL.310.98.0325 y 0340, de fecha 10 y 12 de marzo de 1998, respectivamente, y la cual se hizo extensiva a las demás partes interesadas.

Vigencia de la cuota compensatoria provisional

24. A solicitud de la embajada de la República Helénica en México, formulada mediante escrito de fecha 19 de febrero de 1998, folio 0529, y de las empresas exportadoras Kobe, S.A., realizada a través de escrito de fecha 12 de febrero de 1998, folio 0441, Kronos, S.A., Pavlides, S.A., Conex, S.A., Filippou, S.A. y Agrotica Proionta, S.A., mediante escrito de fecha 19 de febrero de 1998, folio 0539, la vigencia de la cuota compensatoria provisional fue ampliada a seis meses.

25. Aunado a las solicitudes a que se refiere el punto anterior, la Secretaría determinó examinar si de imponer una cuota compensatoria definitiva inferior al margen de dumping, ésta sería suficiente para eliminar el daño a la producción nacional, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 7.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, por lo que mediante acuerdo de fecha 5 de junio de 1998, amplió la vigencia de la cuota compensatoria provisional a nueve meses.

Argumentos y pruebas de las comparecientes

26. Derivado de la convocatoria y notificaciones a que se refieren los puntos 20 y 21 de esta Resolución, así como de las prórrogas concedidas por la Secretaría, precisadas en el punto 23 de esta Resolución, comparecieron en tiempo las siguientes empresas importadoras, exportadoras y productor nacional, para presentar los argumentos y pruebas que a continuación se señalan:

Importadoras

Viveres Abascal, S.A. de C.V., mediante escrito presentado el 14 de julio de 1997, folio 2291, manifestó lo siguiente:

27. No forma parte de grupo corporativo alguno; es una empresa comercializadora; no produce la mercancía investigada y realizó sólo una importación en el primer trimestre de 1995.

28. El consumidor adquiere el producto por la calidad, no por el precio, las importaciones aumentan en razón a la demanda. Las marcas se califican en relación a la calidad de las frutas y verduras enlatadas; la mercancía producida por la solicitante contiene menor cantidad de azúcar a la exigida por la Norma Oficial Mexicana, por ello la calificación de dicho producto es 80, mientras que la calidad de los productos importados de la República Helénica tiene calificación de 100, conforme a la Revista del Consumidor número 242, correspondiente al mes de abril de 1997, editada por la Procuraduría Federal del Consumidor.

29. En el mercado internacional existen tres grados de duraznos en función a su calidad: "choice", estándar y de desecho; el producto importado y el nacional presentan las mismas características físicas y químicas, la diferencia es el sabor debido a que los duraznos griegos contienen más azúcar que los nacionales. Las importaciones que se realizaron fueron de calidad estándar y han diversificado el mercado, lo que constituye una opción más para el consumidor e impide el monopolio del producto por parte de la empresa solicitante y que ésta aumente sus precios.

30. Las importaciones del producto investigado decrecieron 64.51 por ciento de 1994 a 1996, aumentando 5 por ciento de 1995 a 1996, por lo que se deben analizar las cifras del Sistema de Información Comercial de México de esos años para constatar que no se dio un aumento considerable en las importaciones.

31. Dichas importaciones disminuyeron radicalmente en 1997, debido a que gran parte de la cosecha de duraznos frescos de 1996 se perdió y siendo la República Helénica el principal productor de duraznos frescos y enlatados, lógicamente el producto investigado presentó un aumento de precio a nivel internacional.

32. El precio promedio anual de los duraznos provenientes de la República Helénica en 1995 fue menor al de 1996, por lo que no se actualiza el supuesto relativo a los efectos de las importaciones con respecto a los precios internos, señalado en el artículo 64 fracción II del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

33. Existen una serie de factores económicos como los efectos de la devaluación del peso frente al dólar en 1994, el incremento en las importaciones del producto investigado, la repercusión sensible en los precios nacionales, la disminución en el potencial del volumen de producción, ventas, participación en el mercado, utilidades, productividad, rendimiento de las inversiones o utilización de la capacidad instalada, existencias, empleos, salarios, capacidad de reunir capital, inversión, crecimiento de la producción, que afectaron el contexto de las importaciones investigadas, por lo que no se materializa el daño a la producción nacional.

34. El problema de la solicitante deriva de una carga financiera en razón a los altos pasivos y no de una supuesta práctica desleal.

35. La producción nacional no es suficiente para satisfacer la demanda anual del producto investigado ya que cubre una cuarta parte de la misma y una cuota compensatoria ocasionaria que el resto del mercado nacional se quedara sin abastecer. Lo anterior, le permitiría a la solicitante tener poder sustancial en el mercado relevante nacional, ya que tiene el 90 por ciento de la producción nacional y la imposición de una cuota compensatoria fomentaría una práctica monopólica.

36. La Secretaría debió suspender el procedimiento antidumping hasta que no se resuelva la investigación antisubvención porque no tiene facultad legal para acumularlos, además de que su causa y objeto no son los mismos, ello implicaría una doble imposición de cuotas compensatorias, una medida de compensación es suficiente para contrarrestar el posible daño a la producción nacional, y al resolver ambas investigaciones emitiendo una sola resolución violaría el artículo 62 de la Ley de Comercio Exterior.

37. La Secretaría no realizó consultas previas al inicio del procedimiento contrario a lo dispuesto en los artículos 11 y 13 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

38. La única medida específica en los términos del artículo 2 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias es la de ayuda sobre el costo del azúcar, la cual es mínima, ya que, el costo de este endulzante para la elaboración de una lata no supera más del 3 por ciento del costo total del producto. El resto de los programas son de carácter general por lo que no cumplen con los requisitos de especificidad necesarios para considerarlos como recurribles, como lo define el Acuerdo mencionado.

39. Con el objeto de demostrar lo anterior presentó lo siguiente: Revista del Consumidor número 242, correspondiente al mes de abril de 1997, editada por la Procuraduría Federal del Consumidor y estados financieros del primer y segundo trimestre de 1996, de la empresa Conservas La Torre, S.A. de C.V., obtenidos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

40. Casa Chapa, S.A. de C.V., mediante escrito presentado el 4 de agosto de 1997, folio 2615, manifestó que no realizó importaciones de duraznos en mitades, en almibar, enlatados, en el periodo de diciembre de 1995 a abril de 1996.

41. Productos del Convento, S.A. de C.V., mediante escrito presentado el 6 de febrero de 1998, folio 0377, manifestó su interés jurídico en el procedimiento sin presentar argumentos o pruebas.

42. Comercializadora México Americana, S.A. de C.V., mediante escrito presentado el 31 de marzo de 1998, folio 0998, señaló como domicilio para oír y recibir notificaciones, el ubicado en Río Guadiana número 11, colonia Cuauhtémoc, 06500, México, D.F., y argumento lo siguiente:

43. La solicitante no produce duraznos, únicamente es empacadora de los productos que procesa, por ello no puede haber daño o amenaza de daño a la producción nacional. Las importaciones del producto investigado no han incrementado, ni el consumo nacional aparente, por lo que no puede existir dumping ni subvención sobre las importaciones de duraznos en almibar, en mitades, enlatados.

44. Conservas La Torre, S.A. de C.V., tiene un vínculo con los exportadores de los Estados Unidos de América, de 1991 a 1995 importó la mercancía investigada de la República de Chile, República Helénica, Canadá y de los Estados Unidos de América, ya que tuvo problemas para abastecer el mercado nacional y no tiene la capacidad suficiente para satisfacer la demanda en supermercados y tiendas de autoservicio.

45. Las ventas netas de la solicitante durante el segundo trimestre de 1995 fueron de 55,200 y se incrementaron a 80,372 pesos durante el mismo periodo de 1996, significando un incremento de 45 por ciento. No acumuló inventarios, ni disminuyó su empleo, ni redujo los salarios por la importación del producto investigado.

46. La memoria estadística de la Cámara Nacional de Industrias Alimenticias de 1996-97, consideró el año de 1995 como una época de turbulencia para la industria de las conservas alimenticias que disminuyó su producción 2.1 por ciento; el año de 1996 representó una recuperación y la producción aumentó 7 por ciento, logrando colocar 1.9 millones de toneladas en el mercado, esto es 10.7 por ciento por encima de 1995.

47. Para acreditar su dicho presentó:

A. Datos sobre consumo nacional aparente, precio de importación, valor, volumen y procedencia de duraznos en mitades en almibar importados, obtenidos del Banco Nacional de Comercio Exterior y del Sistema de Información Comercial de México.

B. Escrito de la empresa Market Analysis Ltd., de fecha 7 de enero de 1997.

C. Copia certificada de la Memoria Estadística 1996-1997, de la Cámara Nacional de la Industria de Conservas Alimenticias.

D. Escrito de la embajada de la República Helénica que contiene argumentos y cifras de las empresas exportadoras griegas, con su correspondiente traducción al español.

E. Copia simple de la Norma Oficial Mexicana NOM-F-34-1982. Referente a alimentos-frutas y derivados duraznos en almibar.

48. Granos y Semillas de México, S.A. de C.V.; Industria Agrícola Carredana, S.A. de C.V.; Surtidora Abarrotera, S.A. de C.V. y Viveres Abascal, S.A. de C.V., mediante escrito presentado el 31 de marzo de 1998, folio 0992, manifestaron lo siguiente:

49. Conservas La Torre, S.A. de C.V., representa el 90% de la producción nacional y posee poder sustancial sobre el mercado relevante de duraznos en mitades, en almibar, razón por la cual la imposición de cuotas compensatorias fomentaría una evidente práctica monopólica. Dicha empresa realizó importaciones del producto investigado, lo que cuestiona su legitimidad para haber solicitado el inicio de la investigación de referencia.

50. Las importaciones no se hicieron en condiciones de discriminación de precios, decreciendo 64.51 por ciento de 1994 a 1995 y aumentaron 5 por ciento de 1995 a 1996, sin alcanzar el volumen importado en 1994.

51. Las importaciones han diversificado el mercado de duraznos en almíbar, constituyen una opción más para el consumidor nacional e impiden la monopolización del productor nacional, éstas no contribuyeron a bajar los precios en el mercado mexicano, sino que provocaron que el precio nacional se ajustara a las condiciones prevalecientes en el mercado.

Exportadoras

52. La empresa CBC Hellas, mediante escrito presentado el 17 de febrero de 1998, folio 0495, manifestó que no realizó exportaciones de la mercancía objeto de investigación.

53. La Association of Hellenic Agricultural Processors, mediante escritos presentados los días 11 y 19 de febrero de 1998, folios 0419 y 0530, solicitó la extensión del periodo de aplicación de la cuota compensatoria provisional de 4 a 6 meses.

54. Conex, S.A., Filippou, S.A. y Pavlides, S.A., mediante escritos presentados el 31 de marzo de 1998, folios 0994 y 1008, 1003 y 1006, 0993 y 1005, respectivamente, señalaron como domicilio para oír y recibir notificaciones el ubicado en Paseo de las Palmas 405, 5o. piso (Torre Optima), colonia Lomas de Chapultepec, 11000, México, D.F., solicitaron la extensión del periodo de aplicación de la cuota compensatoria provisional determinada en la resolución preliminar publicada el 9 de diciembre de 1997, de 4 a 6 meses y manifestaron lo siguiente:

A. Producen duraznos en mitades, en almíbar, enlatados; no tienen relación con comercializadoras de terceros países, ni venden o comercializan mercancía de otros productores; no tienen relación con sus proveedores o clientes; sus canales de distribución varían de acuerdo al mercado de que se trate.

B. No exportaron su mercancía a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado.

55. Con el propósito de acreditar su dicho presentaron:

A. Estados financieros de 1995 y 1996.

B. Indicadores de la industria nacional en la República Helénica.

C. Certificado de no recepción de reembolso de azúcar.

D. Facturas de compra de duraznos por productores no elegibles para el programa de ayuda.

E. Copia de los reglamentos publicados en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 1844/95, 1407/96 y 1282/97, el 28, 20 y 3 de julio de 1995, 1996 y 1997, respectivamente, en los que se establece el precio mínimo que debe pagarse a los productores de melocotón, el importe de la ayuda a la producción de melocotón en almíbar y/o en zumo natural de fruta para los periodos de 1995/1996, 1996/1997.

F. Copia del reglamento 2201/96, publicado el 21 de noviembre de 1996, en el Diario Oficial mencionado, en el que se establece la organización común de mercados en el sector de los productos transformados a base de frutas y hortalizas.

56. Agrotica Prionta, S.A. Kobe, S.A. y Kronos, S.A. mediante escritos presentados el 31 de marzo de 1998, folios 1001 y 1004, 1002 y 1009, 0995 y 1007, señalaron como domicilio para oír y recibir notificaciones el ubicado en Paseo de las Palmas 405, 5o. piso (Torre Optima), colonia Lomas de Chapultepec, 11000, México, D.F., solicitaron la extensión del periodo de aplicación de la cuota compensatoria provisional determinada en la resolución preliminar publicada el 9 de diciembre de 1997, de 4 a 6 meses y manifestaron lo siguiente:

A. Exportaron su mercancía a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado de manera directa e indirecta a través de dos compañías comercializadoras y no tienen relación con sus proveedores o clientes.

B. Producen y venden duraznos en mitades, enlatados; no venden la mercancía investigada a consumidores relacionados, ni comercializan la de otros productores; la embarcan de manera directa a los Estados Unidos Mexicanos y no pasa por terceros países.

57. Para acreditar su dicho presentaron:

A. Estados financieros de 1995 y 1996.

B. Diagrama de flujo de sus canales de distribución y su sistema de distribución.

C. Valor y volumen de sus ventas totales de duraznos a los Estados Unidos Mexicanos.

D. Valor total de sus ventas durante el periodo investigado.

E. Ventas de durazno efectuadas en su mercado doméstico durante el periodo de investigación.

F. Listado de operaciones de exportación a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado

G. Capacidad instalada.

H. Copia de los reglamentos publicados en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 1844/95, 1407/96 y 1282/97, el 28, 20 y 3 de julio de 1995, 1996 y 1997, respectivamente, en los que se establece el precio mínimo que debe pagarse a los productores de melocotón, el importe de la ayuda a la producción de melocotón en almibar y/o en zumo natural de fruta para los periodos de 1995/1996, 1996/1997.

I. Copia del reglamento 2201/96, publicado el 21 de noviembre de 1996, en el Diario Oficial mencionado, en el que se establece la organización común de mercados en el sector de los productos transformados a base de frutas y hortalizas.

58. Agrotica Proionta, S.A., Conex, S.A., Filippou, S.A., Kobe, S.A., Kronos, S.A. y Pavlides, S.A., mediante escritos presentados el 31 de marzo de 1998, respectivamente, manifestaron lo siguiente:

59. La imposición de una cuota compensatoria a las importaciones de su producto consolidaría el poder monopólico de la solicitante, reduciría el bienestar del consumidor y elevaría aún más los precios en un ciclo totalmente distinto al que corresponde al periodo investigado.

60. Los productos griego y nacional cumplen funciones similares siendo destinados al consumo final como postres o complementos alimenticios y sus diferencias se presentan en el contenido neto de drenado y de azúcar: el importado no se puede comparar con el nacional por la diferencia en contenido de fruta neta, lo que provoca un precio distinto entre ellos en una proporción que refleje la masa drenada por unidad de kilogramo neta.

61. Las importaciones del producto griego no se incrementaron de 1994 a 1996, no se realizaron a precios dumping o con subvención, por lo que la causa del daño alegado por la solicitante obedece a factores distintos.

62. Como resultado de un ciclo de cosecha de duraznos adverso en la República Helénica se pronosticaban reducciones en los volúmenes de exportación de duraznos en almibar al resto del mundo, así como incrementos en sus precios. El durazno enlatado participa en un mercado con altibajos frecuentes debido al desfasamiento natural en la planeación de la oferta productiva y una demanda muy sensible a cambios en el ingreso de los consumidores.

63. Se debe tomar en cuenta un periodo prolongado de tiempo, ya que el comportamiento de precios, oferta y demanda está sujeta a un número variable de determinantes, es conveniente incorporar al periodo investigado el primer trimestre de 1996.

64. La solicitante no aportó mayores elementos probatorios sobre la calidad del producto, especificaciones que lo identifiquen, la existencia de las subvenciones y valor normal, ni tiene legitimidad para promover las investigaciones antidumping y antisubvención, porque fue importador de durazno estadounidense que empaca o enlata en nuestro país y está vinculada con sus proveedores mediante contratos de suministro.

65. No se celebraron consultas previas al inicio de la investigación entre la Secretaría y el gobierno de la República Helénica, además a dicho gobierno y a las empresas exportadoras no les fue notificado el inicio de la investigación

66. La solicitante no probó la existencia de los programas de subvenciones que benefician directamente a los enlatadores de duraznos gregos, la definición de subvención que cita del Acuerdo sobre Subvenciones y

Medidas Compensatorias es incompleta, porque omite transcribir las partes referentes a los conceptos de beneficio del exportador y del carácter específico de la misma. Tampoco probó que alguna entidad pública contribuyera financieramente a las empresas exportadoras y que esto les haya deparado un beneficio, por lo que sin la demostración de la subvención no debió iniciarse la investigación y mucho menos determinarse una cuota compensatoria.

67. La solicitante deduce sin lógica ni fundamento que los reglamentos son suficientes para demostrar la supuesta subvención, pero no probó ni distinguió el precio de exportación en supuestas condiciones de prácticas desleales. Los programas de equiparación de costos o de ayuda a la producción de duraznos, aseguran que los productores de duraznos enlatados de la República Helénica que compren durazno y azúcar en la Unión Europea no paguen más que el precio internacional de estos insumos.

68. Lo anterior quiere decir que, dichos programas colocan a los productores griegos al mismo nivel de los enlatadores de otros países, en los que las materias primas producidas no están sujetas a programas de apoyo a sus precios, por lo que al no conferir ningún beneficio desleal o indebido a los enlatadores griegos, éstos no pueden ser subsidios compensables.

69. El programa de apoyo a la producción de duraznos está disponible en todas las compras de duraznos de los enlatadores griegos, sin importar si los duraznos enlatados son vendidos en la República Helénica, la Unión Europea o al mercado de exportación.

70. Dicho programa no está enfocado de manera específica a una industria en lo particular en la Unión Europea: el apoyo a la producción del tipo disponible para los enlatadores de la República Helénica lo está de igual forma para una gran variedad de industrias en la Unión Europea, conforme a la Política Agrícola Comunitaria y no es específico.

71. Los programas de azúcar y de duraznos de la Unión Europea no son subsidios y por lo tanto no son compensables, el exportador puede obtener los mismos insumos de fuentes extranjeras a precios comparables.

72. Si un exportador puede alternativamente comprar materias primas en el mercado a un precio comparable, entonces claramente no existe beneficio alguno para el exportador que recibe esas materias primas a un precio igual o más alto por parte del gobierno. Si los programas de la Unión Europea no existieran, los costos de los insumos de los exportadores para el producto investigado serían los mismos.

73. La empresa Kronos, S.A., mediante escrito presentado el 17 de junio de 1998, folio 1869, presentó información complementaria de la visita de verificación a que se refiere el inciso B del punto 85, de esta Resolución.

Solicitante

Conservas La Torre, S.A. de C.V.

74. Mediante escrito presentado el día 1 de agosto de 1997, folio 2567, presentó el documento denominado "Continuación de los derechos compensatorios sobre duraznos enlatados provenientes de Grecia y España y de los derechos de dumping sobre duraznos enlatados provenientes de Grecia y de la República Popular de China", informe número 163, diciembre de 1996, publicado por el Servicio Editorial del Gobierno Australiano y emitido por la autoridad antidumping de dicho país, con su respectiva traducción al español.

75. Mediante escrito presentado el día 31 de marzo de 1998, folio 0987, manifestó que las empresas exportadoras comparecieron fuera de tiempo al no presentarse dentro de los 30 días hábiles siguientes a la publicación de la resolución preliminar, por lo que se deben tener por ciertos los argumentos de la producción nacional y no tomar en cuenta la respuesta al formulario oficial de las empresas exportadoras.

76. Mediante escrito, de fecha 29 de mayo de 1998, folio 1641, presentó copia de un documento en idioma distinto al español sin su correspondiente traducción.

77. De la misma forma, mediante escrito de fecha 2 de julio de 1998, folio 2088, presentó un estudio sobre el análisis de la aplicación de los reglamentos comunitarios y de los factores de competitividad en el sector del durazno en la Unión Europea, realizado ese mismo año por la Facultad de Ciencias Agronómicas de la Universidad Católica de Lobaina, para el Comité del Durazno Chileno, la Asociación Gremial

de Procesadores de Alimentos de Chile A.G., y la Federación de Procesadores de Alimentos Agroindustriales de Chile.

78. Mediante escrito presentado el 17 de julio de 1998, folio 2298, solicitó la ampliación del periodo probatorio, a fin de que la Secretaría considerara la información contenida en el escrito al que se refiere el punto anterior.

Requerimientos de información

79. En respuesta a los requerimientos de información realizados por la Secretaría mediante oficios UPCI.310.98.0265 a 0277 y 0279 a 0285 y 0287, todos de fecha 25 de febrero de 1998, las empresas y personas físicas Encuentro, S.A. de C.V., con fecha del 12 de marzo de 1998, folio 0780; Mercantil de Viveres, S.A. de C.V., Elías Pando, S.A. de C.V. y Tu Tienda UNAM, con fecha 16 de marzo de 1998, folios 0816, 0817 y 0818, respectivamente; Tiendas Aurrerá, S.A. de C.V., Importaciones y Representaciones Hispano Europeas, S.A. de C.V., Price Club de México, S.A. de C.V., Comercial Mexicana, S.A. de C.V. y Club Aurrerá, S.A. de C.V., con fecha 31 de marzo de 1998, folios 0989, 0991, 0996, 0997 y 0999, respectivamente; Operadora Cifra-Mart, S.A. de C.V. y Cifra, S.A. de C.V., con fecha 1 de abril de 1998, folios 1011 y 1012, respectivamente; y Comercial Mexicana en Abastos, S.A. de C.V., con fecha 3 de abril de 1998, folio 1039; así como las personas físicas Celestino Sámano Güemes y López Ruiz Antonio, con fecha 16 de marzo de 1998, folios 0809 y 0828, respectivamente; presentaron los escritos que se encuentran en el expediente del caso y que contienen información clasificada por ellas como confidencial, de conformidad con el artículo 149 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, exhibiendo información sobre lo siguiente:

A. Descripción de su estructura corporativa y afiliaciones de su empresa, y vinculación con algún exportador, con los importadores nacionales o con los productores nacionales.

B. Marcas, tanto nacionales como de origen griego o de otros países de duraznos en almibar, que comercializaron durante 1995 y 1996, especificando calidad del producto, presentación del mismo, nombre del proveedor y precio promedio ponderado de venta al público durante el periodo abril-diciembre de 1996 e indicación de las que presentaron mayor demanda por parte del consumidor final.

C. Si sus decisiones de compra las tomaban con base en la comparación de precios.

D. Qué proveedor del producto investigado fue más agresivo en términos de precios.

E. Si consideraban que el producto importado ha contribuido a bajar los precios de los duraznos en almibar de fabricación nacional.

F. Si adquirieron el producto importado de origen griego en sustitución o como complemento del producto mexicano, ponderando cada uno de los factores que consideraron en sus decisiones para comparar el producto sujeto a investigación tanto nacional como el de origen griego y si alguno de esos factores es más importante para sus empresas que la consideración del precio.

G. Si existían diferencias significativas del producto objeto de investigación, en cuanto a características, aplicaciones, precios, mercados o tipo de consumidores.

H. Si comercializaban duraznos en almibar con alguna marca propia y si eran fabricantes del producto, o lo mandaban maquilar con otra empresa y en qué basaban su decisión para mandar a maquilar duraznos en almibar en los Estados Unidos Mexicanos o en otro país, si mandaron maquilar duraznos en mitades, en almibar con la empresa Conservas La Torre, S.A. de C.V., fecha en que iniciaron la comercialización de producto con marca propia.

I. Si el producto cumplía con alguna norma mexicana u otro estándar de calidad.

J. Por cuánto tiempo son aptos para el consumo humano los duraznos en almibar, enlatados, semejanzas y diferencias entre los duraznos enlatados, en almibar de fabricación nacional y los productos de origen griego y si dichas diferencias son significativas y repercutían en el gusto del consumidor.

K. Precios pagados al adquirir duraznos en almibar tanto de origen griego, como de fabricación nacional o de otros orígenes durante el periodo abril-diciembre de 1996 y copia de facturas de compra de duraznos en almibar que amparen, al menos, 2 operaciones de compra para cada uno de los meses comprendidos entre enero de 1995 y diciembre de 1996, nacional o importado desde la República Helénica.

80. Mediante oficio UPCI.310.98.0286, de fecha 25 de febrero de 1998, la Secretaría requirió a la empresa Conservas La Torre, S.A. de C.V., quien mediante escrito presentado el 31 de marzo de 1998, folio 0987, manifestó lo siguiente:

A. El producto que elabora tiene una vida de anaquel de 4 años, la norma de etiquetado 051SCFI-1994 establece que se puede poner fecha de consumo preferente, las conservas no tienen fecha de caducidad.

B. La temporada de cosecha en los Estados Unidos Mexicanos de duraznos frescos utilizados para producir duraznos en almibar es del 20 de julio al 10 de septiembre en Aguascalientes, del 10 de julio al 30 de agosto en Chihuahua y del 15 de agosto al 30 de septiembre en Zacatecas.

C. Ha mantenido estrictas normas en el empaque de duraznos en almibar y cumple con las especificaciones de la NOM-F-34-1982.

D. Sus presentaciones de duraznos en almibar son las siguientes: en mitades 24/800 y 6/2,800 grs., enteros con hueso 24/800 y 6/2,800 grs., en trozo 6/800 grs., rebanados 24/800 y 6/2,800 grs., en cubos 6/2,800 grs. y cubeta, y pulpa en cubeta; en los duraznos en mitades se corta a la mitad y se elimina el hueso; los duraznos en trozos son las mitades irregulares.

E. Los duraznos rebanados son de fruta grande que se cortan en forma de gajos para evitar una mitad demasiado grande, en cubos se cortan en pequeños trozos destinados para autoconsumo en el cóctel de frutas o para uso industrial, principalmente para yoghurt; en pulpa son fruta molida y se utiliza en la industria para néctares, enteros son los que tienen hueso y corresponden a fruta de menor tamaño; los de mayor producción son en mitades.

F. Todas las tiendas representativas de la cadena Aurrerá fueron clientes de maquila.

G. La empresa Comercial Mexicana, S.A. de C.V., no contaba con marcas propias por lo que negociaba con los volúmenes que estimaban suficientes para atender la demanda en sus tiendas.

H. El autoconsumo de duraznos en almibar corresponde al reprocesado que hace la solicitante de todas las latas abolladas.

I. La fruta procesada de 1994 a 1996 fue de importación, ya que no fue posible comprar fruta en Chihuahua, Zacatecas y Aguascalientes, debido a que la proporción mayor fue vendida en el mercado fresco.

J. Presentó un documento titulado Memoria de la Cámara Nacional de Industrias Alimenticias correspondiente al año de 1996-97 y copia de una publicación en inglés sin su traducción al español, titulada Peach Fuzz del mes de enero de 1998.

81. En respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría mediante oficio UPCI.310.98.0521, de fecha 15 de abril de 1998, las empresas exportadoras Filippos, S.A. y Kronos, S.A., mediante escrito de fecha 20 de abril de 1998, folio 1184, presentaron información sobre su capacidad instalada; producción; inventarios; ventas internas, de exportación a los Estados Unidos Mexicanos y a otros países para los años 1994 a 1996.

82. En respuesta a los requerimientos de información formulados por la Secretaría mediante oficios UPCI.310.98.0585 y 0586, de fecha 7 de mayo de 1998 las empresas Kobe, S.A. y Kronos, S.A., mediante escritos de fecha 14 de mayo de 1998, folios 1433 y 1435, respectivamente, aclararon la discrepancia en el código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos y presentaron lo siguiente:

A. Lista con los códigos de producto de duraznos en mitades, en almibar, enlatados, provenientes de la República Helénica y una descripción del significado de cada uno de ellos.

B. Listado de ventas del producto similar en el mercado interno.

C. Ajuste por diferencias físicas de un producto similar al exportado a los Estados Unidos Mexicanos.

D. Explicación de cómo se integran al ajuste por flete, los conceptos por manejo de mercancía y seguro.

E. Total de kilogramos de los duraznos que adquirieron bajo el esquema del precio mínimo.

F. Total de kilogramos que vendieron bajo el programa de equiparación de costos o de ayuda a la producción que concierne a duraznos y al azúcar.

G. Explicación de por qué en su base de datos de ventas a los Estados Unidos Mexicanos existía un solo número de factura para tres diferentes clientes.

H. Explicación de la metodología utilizada para calcular el ajuste por embalaje que reportó y los elementos incluidos en dicho ajuste.

83. En respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría mediante oficio UPCI.310.98.0587, de fecha 7 de mayo de 1998, la empresa Agrícola Proionta, S.A., mediante escrito, de fecha 14 de mayo de 1998, folio 1434, presentó lo siguiente:

A. Lista con los códigos de producto de duraznos en mitades, en almibar, enlatados vendidos en la República Helénica y una descripción detallada del significado de cada uno de ellos.

B. Listado de sus ventas en el mercado interno.

C. Ajuste por diferencias físicas.

D. Explicación de los elementos que están incluidos en dicho ajuste.

E. Explicación de la comisión reportada en los listados de ventas y de cómo se integran al ajuste por flete los conceptos por manejo de mercancía y seguro reportados.

F. Total de kilogramos de los duraznos que adquirió bajo el esquema de precio mínimo y de los que vendió bajo el programa de equiparación de costos o de ayuda a la producción que concierne a duraznos y al azúcar.

84. En respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría, durante la celebración de la audiencia pública, a que se refiere el punto 87 de esta Resolución, las empresas Granos y Semillas de México, S.A. de C.V., Industria Agrícola Carredana, S.A. de C.V., Surtidora Abarrotera, S.A. de C.V. y Viveres Abascal, S.A. de C.V., mediante escrito de fecha 15 de julio de 1998, folio 2277, manifestaron lo siguiente: realizaron pedidos a Conservas La Torre, S.A. de C.V., vía telefónica durante el periodo investigado, quien no ha tenido la disponibilidad del producto y que no cuentan con una base documental para sustentar las políticas de descuento de dicha empresa.

Visitas de verificación

85. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 83 y 84 de la Ley de Comercio Exterior, 146, 173 y 176 de su Reglamento, 6.7 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, y 12.6 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, la autoridad investigadora llevó a cabo las siguientes visitas de verificación con el fin de constatar la información y pruebas aportadas por esas empresas en el curso del procedimiento, así como evaluar la metodología empleada en la preparación de la información rendida, cotejar los documentos que obran en el expediente administrativo y obtener detalles sobre los mismos:

A. Del 28 al 30 de abril de 1998, a la empresa solicitante Conservas La Torre, S.A. de C.V., en su domicilio ubicado en Cuauhtlán, Estado de México.

B. Del 1 al 10 de junio de 1998, a las empresas exportadoras Agrícola Proionta, S.A., Kobe, S.A. y Kronos, S.A., en sus domicilios ubicados todos en la República Helénica.

86. El desarrollo de las visitas consta en las respectivas actas circunstanciadas que obran en el expediente del caso, las que, para efectos del procedimiento, constituyen documentos públicos de eficacia probatoria plena, en términos de los artículos 129 y 202 del Código Federal de Procedimientos Civiles de aplicación supletoria.

Audiencia pública

87. El 3 de julio de 1998 se realizó la audiencia pública prevista en los artículos 81 de la Ley de Comercio Exterior; y 165 y 166 de su Reglamento, compareciendo para manifestar oralmente lo que a su interés convino, tal como consta en el acta circunstanciada levantada por tal motivo y que obra en el expediente

administrativo del caso, la que constituye documental pública de valor probatorio pleno, acorde a lo dispuesto por los artículos 129 y 202 del Código Federal de Procedimientos Civiles de aplicación supletoria, las siguientes empresas:

A. Exportadoras: Agrotica Proionta, S.A., Conex, S.A., Filippos, S.A., Kobe, S.A., Kronos, S.A., y Pavides, S.A.

B. Importadoras: Casa Ley, S.A. de C.V.; Cifra S.A. de C.V.; Club Aurrerá, S.A. de C.V.; Comercializadora México Americana, S.A. de C.V.; Granos y Semillas de México, S.A. de C.V.; Industria Agrícola Carredana, S.A. de C.V.; Nueva Wall Mart de México, S.A. de C.V.; Operadora Cifra Mart, S.A. de C.V.; Productos del Convento, S.A. de C.V.; Surtidora Abarrotera, S.A. de C.V.; Tiendas Aurrerá, S.A. de C.V. y Viveres Abascal, S.A. de C.V.

C. Productor nacional: Conservas La Torre, S.A. de C.V.

Alegatos

88. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 82 tercer párrafo de la Ley de Comercio Exterior y 172 de su Reglamento, la Secretaría concedió a todas las partes interesadas un periodo de 8 días para que presentaran sus alegatos, a efecto de que manifestaran por escrito sus conclusiones sobre el fondo o los incidentes del procedimiento administrativo.

89. Con fecha 15 de julio de 1998, las empresas exportadoras Agrotica Proionta, S.A., Conex, S.A., Filippos, S.A., Kobe, S.A., Kronos, S.A. y Pavides, S.A., folio 2278; las importadoras Granos y Semillas de México, S.A. de C.V., Industria Agrícola Carredana, S.A. de C.V., Surtidora Abarrotera, S.A. de C.V. y Viveres Abascal, S.A. de C.V., folio 2277, Cifra S.A. de C.V., Club Aurrerá, S.A. de C.V., Comercializadora México Americana, S.A. de C.V., Nueva Wall Mart de México, S.A. de C.V., Operadora Cifra Mart, S.A. de C.V. y Tiendas Aurrerá, S.A. de C.V., folio 2281; así como el productor nacional, Conservas La Torre, S.A. de C.V., folio 2279, presentaron sus conclusiones, las cuales fueron valoradas por la autoridad investigadora y obran en el expediente administrativo del caso.

Opinión de la Comisión de Comercio Exterior

90. Una vez declarada la conclusión de la investigación, con fundamento en los artículos 58 de la Ley de Comercio Exterior y 83 fracción I inciso H subinciso I de su Reglamento, la Secretaría presentó proyecto de resolución final ante la Comisión de Comercio Exterior, la que en sesión celebrada el 29 de septiembre de 1998, se pronunció favorablemente sobre el sentido de la misma, y

CONSIDERANDO

Competencia

91. La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial es competente para emitir esta Resolución, conforme a lo dispuesto en los artículos 16 y 34 fracciones V y XXX de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 5 fracción VII, y 59 de la Ley de Comercio Exterior; y 1, 2, 4 y 38 fracción I del Reglamento Interior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Derecho de defensa y de debido proceso

92. Con fundamento en los artículos 82 de la Ley de Comercio Exterior y 162 y 164 de su Reglamento, las partes interesadas tuvieron amplia oportunidad para presentar toda clase de pruebas y argumentos en favor de su causa, mismas que fueron valoradas con sujeción a las formalidades esenciales del procedimiento administrativo.

Información desestimada

93. La empresa CBC Hellas presentó el 4 de febrero de 1998, folio 0352, un escrito en idioma distinto al español, sin su correspondiente traducción por lo que, la Secretaría determinó no tomar en cuenta la información contenida en él, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 271 del Código Federal de Procedimientos Civiles de aplicación supletoria.

94. La Association of Hellenic Agricultural Processors, en sus escritos mencionados en el punto 53 de esta Resolución, no acreditó su facultad de representación en los términos del artículo 19 del Código Fiscal de la Federación, por lo que, la Secretaría determinó no tomar en cuenta la solicitud contenida en ellos.

95. La Secretaría determinó no tomar en cuenta la información contenida en el escrito de la empresa Kronos, S.A., a que se refiere el punto 73 de esta Resolución, en virtud de que fue presentado extemporáneamente, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 173 fracción VIII del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

96. La Secretaría determinó desechar la información presentada por la empresa Conservas La Torre, S.A. de C.V., a que se refieren los puntos 76, 77 y 89 de esta Resolución, en virtud de que el primero se presentó en idioma distinto al español, sin su respectiva traducción, el segundo se presentó en forma extemporánea y el tercero se desechó únicamente en lo referente a lo presentado en el escrito a que se refiere el punto 77, ya que esta información había sido desechada con anterioridad, con fundamento en los artículos 271 del Código Federal de Procedimientos Civiles de aplicación supletoria y 164 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

97. La Secretaría determinó desechar la prueba documental, en virtud de haber sido ofrecida extemporáneamente por la empresa Conservas La Torre, S.A. de C.V., con fecha 2 de julio de 1998, y negó la solicitud de dicha empresa a que se refiere el punto 78 de esta Resolución.

Análisis de discriminación de precios

98. La Secretaría calculó el margen de discriminación de precios para las empresas exportadoras Agrícola Proionta, S.A. y Kobe, S.A., conforme a la información que presentaron en sus escritos a que se refieren los puntos 56 y 58 esta Resolución y las conclusiones obtenidas durante las visitas de verificación a que se refiere el inciso B del punto 85 de esta Resolución.

99. La Secretaría no pudo constatar durante la visita de verificación que la información presentada por la empresa exportadora Kronos, S.A., para el cálculo del valor normal y el precio de exportación, fuera correcta y completa.

100. Con fundamento en el artículo 83 fracción I inciso B del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría no puede revelar la información clasificada como confidencial por las empresas; sin embargo, la descripción que se hace de la metodología empleada es suficientemente explícita para permitir a cada empresa reproducir, sobre la base de la información que obra en su poder, las estimaciones realizadas.

Consideraciones metodológicas

101. Con fundamento en los artículos 2.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio de 1994 y 39 primer párrafo del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría estimó el margen de discriminación de precios por tipo de mercancía, la cual se definió considerando los códigos de productos reportados por las empresas exportadoras para los que se calcularon márgenes de discriminación de precios individuales. El durazno en mitades, en almíbar, enlatado, es un bien diferenciado, ya que se puede comercializar en distintas presentaciones y calidades.

Agrícola Proionta, S.A.

Productos exportados a los Estados Unidos Mexicanos

102. Conforme a lo mencionado en el punto anterior la Secretaría identificó un solo tipo de producto de duraznos en mitades, en almíbar, enlatados, exportado a los Estados Unidos Mexicanos por la empresa Agrícola Proionta, S.A.

Precio de exportación

103. Con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio de 1994 y 40 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría calculó un precio promedio ponderado de exportación a los Estados Unidos Mexicanos para el tipo de producto exportado a dicho país. La ponderación se determinó considerando la participación relativa del volumen de cada transacción en el volumen total exportado a los Estados Unidos Mexicanos.

Ajustes

104. Con fundamento en los artículos 2.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio de 1994; 36 de la Ley de Comercio Exterior; 53 y 54 de su Reglamento, la Secretaría ajustó el precio de exportación por términos y condiciones de venta; en particular, por gastos de crédito, por flete y por comisión.

105. El ajuste por gastos de crédito se calculó multiplicando la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de factura por la tasa de interés diaria y por el precio de cada una de las transacciones. La tasa de interés se obtuvo de la información financiera aportada por la propia empresa y verificada por la Secretaría. Se consideró

JURISPRUDENCIA

RUBRO: COMERCIO EXTERIOR, DICTAMENES EMITIDOS
POR LA COMISION PARA LA PROTECCION DEL.

Localización:

Instancia: Segunda Sala

Fuente: Semanario Judicial de la Federación

Epoca: Sexta Epoca

Tomo: LXXXI, Tercera Parte

Página: 30

Texto: El artículo 2o. de la Ley que creó una Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, que fue publicada en el Diario Oficial de la Federación de 31 de diciembre de 1956, y que fue reformada por Decreto publicado el 31 de diciembre de 1959, establece en su fracción IV: "La Comisión tendrá las funciones siguientes: IV. Emitir sobre las quejas a que se refiere la fracción anterior (quejas relacionadas con operaciones de comercio internacional) cuando no haya habido sometimiento expreso de las partes al arbitraje de la Comisión, y cuando haya tal sometimiento, resolver en conciencia dichas quejas dictando el laudo que corresponda. En este último caso la Comisión tendrá las facultades de árbitro, y por lo mismo fallará según conciencia. El dictamen mencionado al principio del presente inciso deberá ser publicado en los términos del artículo 14 de esta Ley". El artículo 14 establece: Cuando no haya habido sometimiento expreso de las partes al arbitraje y exista queja de alguna de ellas, o cuando sin existir queja por parte de la Comisión deba de intervenir por tratarse de alguna materia a que se refiere el artículo 2o., se desahogará el procedimiento descrito en los dos artículos anteriores, hasta su terminación. La Comisión pronunciará un dictamen que deberá ser inmediatamente turnado a la Secretaría de Economía a fin de que ésta ordene su publicación en el "Diario Oficial" de la Federación y considere la conveniencia de adoptar las medidas administrativas que se sugieran en el dictamen indicado. Lo expuesto en los preceptos transcritos significa, que en los casos de quejas, se pueden dar dos supuestos: a) Que haya sometimiento de las partes, en cuyo caso, después de seguir el procedimiento establecido en los artículos 12 y 13 de la Ley citada, se dictará un laudo, que será obligatorio para las partes y que se les tendrá que notificar personalmente (art. 13); b) Que no se dé el sometimiento, lo que producirá, que después de seguirse el mismo procedimiento previsto para la situación anterior, la Comisión en lugar de dictar el laudo obligatorio a que se ha hecho mención, pronunciará un dictamen que deberá ser inmediatamente turnado a la Secretaría de Economía (hoy Industria y Comercio), a fin de que ordene su publicación en el Diario Oficial de la Federación y considere la conveniencia de adoptar las medidas administrativas que se sugieran en el dictamen. Esto quiere decir, que si no

existió el referido sometimiento, el dictamen que pronuncie la comisión solamente tiene el carácter de sugerencia administrativa, que tocará a la Secretaría de Industria y Comercio el adoptarla en caso de que la estime conveniente, o el rechazarla, en caso contrario. Ahora bien, si en un caso aparece claramente demostrado que una persona no se sometió al arbitraje de la Comisión, en relación a la queja presentada en su contra, y que sólo se sometió su acusador, en este supuesto debe entenderse que el susodicho dictamen obedece a la aplicación de los artículos 2o. fracción IV y 14 de la Ley de la Materia, de donde resulta que los términos de la resolución solo tienen el indicado carácter de sugerencia; en consecuencia, si el dictamen en cuestión no puede considerarse como una resolución sino como una sugerencia, contra él no proceda el juicio de amparo, por lo que obviamente tampoco resulta admisible el criterio de que el sujeto consintió dicho acto por no haber promovido en su contra el juicio de garantías.

Precedente:

Amparo en revisión 473/63. Jaime Maytorena. 5 de marzo de 1964. Unanimidad de 4 votos. Ponente: Felipe Tena Ramírez.

RUBRO: COMERCIO EXTERIOR, IMPUESTOS AL. LA DISPOSICION CONTEMPLADA EN EL ARTICULO 107 DEL REGLAMENTO DE LA LEY ADUANERA VIGENTE EN 1995, DE NO EXENTAR A LOS TRIPULANTES DE LOS MEDIOS DE TRANSPORTE INTERNACIONAL DEL PAGO DE AQUELLOS POR LA ENTRADA O SALIDA DEL TERRITORIO NACIONAL DE SU EQUIPAJE, NO VIOLA LOS PRINCIPIOS DE PRIMACIA Y RESERVA DE LEY QUE LIMITAN LA FACULTAD REGLAMENTARIA.

Localización:

Instancia: Segunda Sala

Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta

Epoca: Novena Epoca

Tesis: 2a. LV/96

Tomo: IV, Julio de 1996

Página: 206

Texto:

De conformidad con el supuesto por el artículo 46, fracción VI, de la Ley Aduanera vigente en 1995, sólo los pasajeros tienen el derecho de no pagar los impuestos al comercio exterior por la entrada y salida del territorio nacional de sus equipajes, por lo que la circunstancia de que el artículo 107 del Reglamento de esa legislación establezca que los tripulantes de medios de transporte internacional únicamente pueden entrar o sacar del país

libre de impuestos, sus ropas y efectos usados de uso personal, no viola los principios de primacía y reserva de ley que limitan la facultad reglamentaria prevista por el artículo 89, fracción I constitucional, toda vez que la citada disposición reglamentaria no modifica el contenido o alcance de la ley, ni tampoco regula una materia exclusiva de la ley, en tanto que al restringir el tráfico libre de mercancías a los mencionados tripulantes no introduce una nueva categoría de pasajeros, diversos de aquellos a los que la ley exime del pago de impuesto por su equipaje. Esto es así, pues la calidad de tripulante deriva de un contrato laboral, mientras que la de pasajero deriva de un contrato de prestación del servicio de transporte. En estas condiciones, aunque ambos tengan la calidad de viajeros, lo hacen con caracteres diferentes, y por ende, los tripulantes no quedan incluidos en dicha exención.

Precedente:

Amparo en revisión 380/96. Luis Gilberto Galindo Becerra. 14 de junio de 1996. Cuatro votos. Ausente: Guillermo I. Ortiz Mayagoitia. Ponente: Sergio Salvador Aguirre Anguiano. Secretaria: Adela Domínguez Salazar.

RUBRO: LEYES FEDERALES Y TRATADOS INTERNACIONALES. TIENEN LA MISMA JERARQUÍA NORMATIVA.

Localización:

Instancia: Pleno

Fuente: Gaceta del Semanario Judicial de la Federación

Epoca: Octava Epoca

Tesis: P. C/92

Tomo: 60, Diciembre de 1992

Página: 27

Texto:

De conformidad con el artículo 133 de la Constitución, tanto las leyes que emanen de ella, como los tratados internacionales, celebrados por el ejecutivo Federal, aprobados por el Senado de la República y que estén de acuerdo con la misma, ocupan, ambos, el rango inmediatamente inferior a la Constitución en la jerarquía de las normas en el orden jurídico mexicano. Ahora bien, teniendo la misma jerarquía, el tratado internacional no puede ser criterio para determinar la constitucionalidad de una ley ni viceversa. Por ello, la Ley de las Cámaras de Comercio y de las de Industria no puede ser considerada inconstitucional por contrariar lo dispuesto en un tratado internacional.

Precedente:

Amparo en revisión 2069/91. Manuel García Martínez. 30 de junio de 1992. Mayoría de quince votos. Ponente: Victoria Adato Green. Secretario: Sergio Pallares y Lara.

El Tribunal Pleno en su sesión privada celebrada el martes diecisiete de noviembre en curso, por unanimidad de dieciocho votos de los señores ministros Presidente Ulises Schmill Ordóñez, Carlos de Silva Nava, José Trinidad Lanz Cárdenas, Miguel Montes García, Noé Castañón León, Felipe López Contreras, Luis Fernández Doblado, Victoria Adato Green, Samuel Alba Leyva, Ignacio Moisés Cal y Mayor Gutiérrez, Clementina Gil de Lester, Atanasio González Martínez, José Manuel Villagordoa Lozano, Fausta Moreno Flores, Carlos García Vázquez, Mariano Azuela Guitrón, Juan Díaz Romero y Sergio Hugo Chapital Gutiérrez: aprobó, con el número C/92, la tesis que antecede; y determinó que la votación es idónea para integrar tesis de jurisprudencia. Ausentes: Ignacio Magaña Cárdenas y José Antonio Llanos Duarte. México, Distrito Federal, a dieciocho de noviembre de mil novecientos noventa y dos.

RUBRO: SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. AMPARO IMPROCEDENTE CONTRA LAS RESOLUCIONES DEFINITIVAS PRONUNCIADAS POR LA, EN MATERIA DE DUMPING. APLICACION DE LA FRACCIÓN V, DEL ARTICULO 73 DE LA LEY DE AMPARO.

Localización:

Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito

Fuente: Semanario Judicial de la Federación

Epoca: Octava Epoca

Tomo: X-Diciembre

Página: 363

Texto:

Cuando se reclame a través del juicio de amparo resoluciones definitivas pronunciadas por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en materia de dumping, así como violaciones al procedimiento administrativo respectivo, dicho juicio resulta improcedente, porque con las mismas no se afectan los intereses jurídicos del gobernado. En efecto, de la lectura relacionada del articulado de la ley y reglamento relativos a la materia sobre la que versa este asunto, se desprende que dichas disposiciones prevén, respecto de la investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional, un procedimiento administrativo en el que los denunciados figuran como meros acusadores, pues si bien es cierto que los artículos 10 de la Ley Reglamentaria del artículo 131 constitucional en materia de comercio exterior y 13 del

Reglamento Contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional, establecen que 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 (representantes de cuando menos el 25% de la producción nacional de dichas mercancías), podrán denunciar a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial los hechos que puedan constituir dumping, y que el artículo 27 del citado reglamento estatuye que durante el periodo que dure la investigación las partes que hubieren acreditado su interés en el resultado de la misma podrán ofrecer toda clase de pruebas con excepción de la confesional o aquellas que atenten contra el orden público, la moral o las buenas costumbres, ello no implica en manera alguna que de la participación de los denunciantes en dicho procedimiento derive en su favor algún derecho tendiente a la determinación de la cuota compensatoria que en su caso se fije, ni mucho menos que ésta le genere beneficio alguno para que se sienta afectado por su modificación; por el contrario, se trata, como se dijo, de un procedimiento en el que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, ya sea de oficio o a través de una denuncia, es la única encargada de investigar y determinar la existencia o inexistencia de dumping, esto es, de la práctica desleal de comercio internacional consistente en la importación al mercado nacional de mercancías extranjeras a un precio inferior a su valor normal; pues debe decirse que la intención original del legislador, al emitir la ley de la materia, no fue la de favorecer los intereses particulares de una persona física o moral determinada, sino de regular y promover el comercio exterior: la economía del país, la estabilidad de la producción nacional o de realizar cualquier otro propósito similar en beneficio del mismo (del país), según lo dispone el artículo 10. de la Ley Reglamentaria del artículo 131 constitucional en materia de comercio exterior. Tanto se reduce el papel del denunciante a un mero acusador en el procedimiento de referencia, que una vez presentada la denuncia respectiva (ya sea que se admita en sus términos o se mande aclarar), o constatada por parte de la Secretaría de Comercio la realización de importaciones en condiciones de prácticas desleales, dicha dependencia se aboca a la investigación respectiva, para lo cual, dentro de un término de cinco días hábiles, dicta resolución provisional determinando, si procede, la cuota compensatoria que corresponda (artículo 11 de la ley); dentro de un plazo de treinta días, contados a partir del día en que surta efectos la resolución provisional, ésta deberá ser confirmada, modificada o revocada según proceda con base en lo aportado por quienes efectuaron la importación o pretendan realizarla; declara el inicio del procedimiento

de investigación; recibe pruebas y ordena desahogar las que estime pertinentes y, finalmente, dicta resolución definitiva (artículos 12 y 13 de la ley de la materia). Por lo tanto, el hecho de que las disposiciones de las que emana el acto reclamado, concretamente los artículos 13 de la ley y 27 del reglamento establezcan que los denunciados o productores nacionales puedan ofrecer toda clase de pruebas salvo las que en el segundo de dichos preceptos se prohíben, solamente significa que tales personas físicas o morales actúan, en todo caso, como coadyuvantes de la autoridad administrativa para la determinación de si existe o no práctica dumping. En razón de lo anteriormente expuesto, es evidente que no depara perjuicio del hecho de que se admitan pruebas por la autoridad responsable, en virtud de que la actuación de la hoy quejosa en el procedimiento de referencia únicamente se concretó a poner en conocimiento de la autoridad competente los hechos que consideró constituían práctica desleal. Otro elemento más que corrobora el criterio de que las resoluciones definitivas en materia de dumping no afectan los intereses jurídicos de los denunciados, es el relativo a la naturaleza de las cuotas compensatorias que determina la autoridad que en principio son una contribución impuesta a las personas físicas o morales que introduzcan mercancías al territorio nacional en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional (artículo 35 fracción I, punto c, de la Ley Aduanera), y cuya finalidad consiste en reprimir, disuadir o desalentar importaciones que impliquen dichas prácticas desleales, además de que son aplicables independientemente del arancel que corresponda a la mercancía de que se trate, traducéndose en una medida de regulación o restricción a la importación de productos, pues se pretende que no se afecte la estabilidad de la producción nacional o se obstaculice el establecimiento de nuevas industrias o el desarrollo de las existentes (artículos 10. y 80. de la ley). En tal virtud, es evidente que la facultad de imponer cuotas compensatorias y su percepción es propia y exclusiva del Estado y no de los particulares, por lo que su modificación, revocación o confirmación es un acto que tan solo afecta al propio Estado, o en todo caso a los importadores de mercancías en condiciones de práctica desleal porque es sobre quienes recae la cuota compensatoria correspondiente, pero de ninguna manera a los productores nacionales por las consideraciones anteriormente expresadas.

CUARTO TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA ADMINISTRATIVA DEL PRIMER CIRCUITO.

Precedente:

Amparo en revisión 384/92. Fibras Sintéticas, S.

A. de C. V. 14 de mayo de 1992. Unanimidad de votos.

Ponente: José Méndez Calderón. Secretario: Benito Alva Zenteno.

RUBRO: EXPORTACION, NATURALEZA DEL DECRETO DE 18 DE NOVIEMBRE DE 1947, QUE CONTIENE LA TARIFA DEL IMPUESTO GENERAL DE.

Localización:

Instancia: Pleno

Fuente: Semanario Judicial de la Federación

Epoca: Séptima Epoca

Tomo: 56 Primera Parte

Página: 24

Texto:

En el caso de la expedición del Decreto de 18 de noviembre de 1947, publicado el 27 del mismo mes, que creó la tarifa del impuesto general de exportación, no se trata propiamente de una delegación de facultades legislativas contraria a los mandatos constitucionales, sino del otorgamiento dentro de determinados lineamientos y sobre las bases fijadas en la misma ley, de cierto arbitrio fiscal para determinar un hecho o estado de cosas de las que la misma ley se propone hacer depender su acción, por tratarse precisamente del comercio internacional y de que las fluctuaciones de los precios son tan frecuentes, que requieren una rápida y oportuna acción gubernamental.

Precedente:

Amparo en revisión 357/51. Mexican Fibre Co., S. A. 28 de agosto de 1973. Mayoría de 13 votos. Disidentes: Carlos del Río Rodríguez, Ezequiel Burguete Farrera y J. Ramón Palacios Vargas. Ponente: Mario G. Rebolledo.

Amparo en revisión 3605/51. Diego Alonso Hinojosa González. 14 de agosto de 1973. Mayoría de 16 votos. Disidentes: Carlos del Río Rodríguez, Ezequiel Burguete Farrera, Enrique Martínez Ulloa y J. Ramón Palacios Vargas. Ponente: Ernesto Aguilar Álvarez.

Volumen 45, pág. 41. Amparo en revisión 1066/52. Raúl Reséndiz y coags. 26 de septiembre de 1972. Mayoría de 13 votos. Disidentes: Carlos del Río R., Ezequiel Burguete Farrera y Jorge Saracho Álvarez. Ponente: Manuel Rivera Silva.

Volumen 45, pág. 41. Amparo en revisión 2380/52. Adolfo E. Romo y coags. 26 de septiembre de 1972. Mayoría de 13 votos. Disidentes: Carlos del Río R., Ezequiel Burguete Farrera y Jorge Saracho Álvarez.

Volumen 45, pág. 41. Amparo en revisión 4510/51. Mexican Fibre, Co. S. A. 26 de septiembre de 1972. Mayoría de 13 votos. Disidentes: Carlos del Río R., Ezequiel

Burguete Farrera y Jorge Saracho Alvarez. Ponente: Mario G. Rebolledo.

NOTA (1):

La prelación de precedentes ha sido corregida y se elimina la leyenda "Sostiene la misma tesis".

NOTA (2):

Esta tesis también aparece en:

Volumen 50, pág. 45. Amparo en revisión 6623/50. Mexican Fibre, Co., S. A.. 13 de febrero de 1973. Mayoría de 13 votos. Ponente: Rafael Rojina Villegas.

RUBRO: MERCANCIA EXTRANJERA, TENENCIA ILEGAL DE PERDON DE LA OFENDIDA.

Localización:

Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito

Fuente: Semanario Judicial de la Federación

Epoca: Séptima Epoca

Tomo: 139-144 Sexta Parte

Página: 97

Texto:

Si la Secretaría de Hacienda y Crédito Público otorga el perdón, con base en que la Cuarta Sala del Tribunal Fiscal de la Federación declaró nula la resolución impugnada de la Dirección General de Aduanas, que había decidido, que el quejoso se encontraba en posesión de mercancías de tráfico internacional prohibido, debe otorgársele plena validez jurídica, pues el Código Fiscal de la Federación vigente establece que tal delito sólo puede perseguirse por querrela de la mencionada Secretaría, siendo de oficio la actividad jurisdiccional, en cuanto a la tenencia de mercancías de tráfico nacionalmente prohibido, o sea, de mercancías que ya se encuentran en Territorio Nacional, y que sólo pueden ser objeto de comercio en determinadas zonas de la República. Por tanto, procede conceder el amparo y protección de la justicia de la Unión, para que se sobresea el proceso penal respectivo.

TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA PENAL DEL PRIMER CIRCUITO:

Precedente:

Amparo en revisión 137/79. Moisés Jacobo Mizrahi V. 29 de agosto de 1980. Unanimidad de votos. Ponente: Guillermo Velasco Félix.

RUBRO: INGRESOS MERCANTILES, LIMITACIONES DE LOS ESTADOS PARA IMPONER IMPUESTO SOBRE.

Localización:

Instancia: Segunda Sala

Fuente: Semanario Judicial de la Federación
Epoca: Quinta Epoca
Tomo: CXXX
Página: 307
Texto:

La doctrina jurídica sostiene que los tratados internacionales son propiamente contratos, y es de explorado derecho que la llamada estipulación en favor de tercero solamente ocurre dentro de los contratos, consistiendo ella en la promesa que obtiene uno de los otorgantes, (estipulante), respecto a que el otro, (promitente), efectuará en favor del respectivo tercero determinada prestación. Pues bien, el Convenio Fiscal de 1955 pactado entre los Gobiernos Federales y del Estado de Puebla, es asimilable a un tratado internacional, por cuanto en realidad, es un contrato celebrado también entre Gobiernos autónomos. Puntualizado lo anterior procede hacer notar que la Base Décima Primera del Convenio Fiscal en cuestión dice: "Si los Poderes del Estado de Puebla expiden disposiciones contrarias a la Ley Federal del Impuestos sobre Ingresos Mercantiles y a las estipulaciones del presente Convenio, la Secretaría (de Hacienda) quedará desligada de todo compromiso y continuará cobrando solamente la cuota federal de 18 al millar por conducto de sus dependencias". Ocorre, pues, que por virtud de la expresada Base Décima Primera, el Gobierno del Estado de Puebla ha "prometido" al Gobierno Federal, no expedir disposiciones contrarias a la Ley Federal del Impuesto sobre Ingresos Mercantiles, la cual es en verdad una estipulación en favor de aquellos causantes, que aunque terceros por cuanto al Convenio, resultan beneficiarios con aquél. Entre esos terceros figuran precisamente los quejosos, puesto que el Gobierno del Estado de Puebla sólo puede establecer impuestos especiales respecto a los renglones que precisa el artículo 81 de la Ley Federal del Impuesto sobre Ingresos Mercantiles y así puede comprobarse con la lectura, tanto de dicho artículo como del 15 de la citada Ley, preceptos que en lo correspondiente dicen así: "Artículo 15. La Secretaría de Hacienda podrá celebrar con los Estados de la República, convenios de coordinación en lo que respecta al Impuesto sobre Ingresos Mercantiles, a condición de que no mantengan en vigor impuestos locales ni municipales sobre el comercio y la industria, diversos de los autorizados en el artículo 81 de esta Ley y en el Convenio respectivo. Los Estados que se coordinen percibirán la cuota adicional que fije la Legislatura Local correspondiente en los términos del Convenio concertado, la que excederá de 12 al millar sobre el importe de los ingresos gravables percibidos dentro de su territorio. Recibirán además una participación de 40. sobre los recargos y multas que se recauden por la aplicación de esta

Ley". "Artículo 81.- Los Estados, Distrito Federal o Territorios que en los términos del artículo 15 de esta Ley, tengan derecho a la cuota adicional sobre el importe de los ingresos gravables de su jurisdicción y al 40% sobre recargos y multas, podrán establecer, de acuerdo con las bases que se consignan en el convenio celebrado con la Secretaría, impuestos especiales, locales o municipales sobre...: V.- Los ingresos que obtengan los agricultores y los ganaderos por la venta de primera mano de los productos no industrializados de sus ranchos, granjas o fincas agrícolas o ganaderas, excepto los que provengan de la enajenación de flores cultivadas y de toros y novillos de lidia". Resulta, pues, que por lo que atañe a frutos agrícolas que directamente vende el productor, el Gobierno del Estado de Puebla solamente puede gravar con impuesto especial sobre ese renglón a los respectivos agricultores; pero no a personas que, como los quejosos, no son productores sino que compran el cacahuate a dichos cosecheros. De donde, efectivamente, la Ley de Ingresos del Estado de Puebla que rigió del 10. de febrero de 1955 al 31 de enero de 1956, al gravar, de un lado, con el impuesto especial que precisan sus artículos 20., fracción XI, y 21, la compraventa de primera mano de cacahuate, y al establecer, de otro, que ese impuesto se cobrará en los términos de la Ley del Impuesto sobre la Compraventa de Primera Mano de Cacahuate, expedida el 18 de diciembre de 1945, vulnera en perjuicio de los quejosos la "estipulación en favor de tercero" ya analizada y contenida en la Base décima Primera del Convenio Fiscal a que aluden los agravios examinados, puesto que según esa estipulación dichos demandantes están excluidos de pagar, el citado impuesto sobre la compraventa de primera mano de cacahuate, por no ser ellos mismos los cosecheros de ese producto que adquirieren. Muy especialmente deben destacarse las circunstancias de la citada Ley de Ingresos del Estado de Puebla, según su artículo 10. transitorio, surtió efectos del 10. de febrero de 1955 al 31 de enero de 1956, y de que el Convenio Fiscal, según su punto único transitorio surtió sus efectos del primero de febrero al 31 de diciembre de 1955. Es verdad que según la doctrina, los tratados terminan por denuncia cuando han cambiado las condiciones que dieron lugar a los mismos y que como queda al arbitrio de cada Estado otorgante juzgar cuando ha sucedido así, sin que exista una fuerza superior a los Estados, los tratados concluyen realmente por la voluntad arbitraria de cada parte; pero en la especie la emisión de la Ley de Ingresos del Estado de Puebla no puede considerarse como una manifestación por parte del Gobierno de dicha Entidad, tendiente a ostentar su voluntad soberana de que el Convenio Fiscal referido ya no rija, puesto que habiendo, según se vio, Ley y Convenio entrado en vigor el mismo día,

no cabe aceptar el absurdo de que lo pactado en el convenio, se hubiera querido simultáneamente dejar sin efecto por el Gobierno de Puebla a través de la mencionada Ley de Ingresos. Pero a mayor abundamiento se debe tomar en cuenta que la Base Décima Primera del Convenio para la terminación de éste, previene que el otorgante correspondiente deberá avisarlo al otro con anticipación de 60 días lo que no aparece que haya ocurrido en el caso. Finalmente, contra lo que expresa la sentencia que se revisa el Impuesto a la Compraventa de Primera Mano de Cacahuates, si es un impuesto sobre Ingresos Mercantiles; todo impuesto sobre la industria y el comercio, diverso del impuesto general que dicha Ley establece, es un impuesto especial; designación lógicamente correcta, ya que todo impuesto sobre dichas actividades ajeno al que señala aquel ordenamiento, tendrá que gravar concretísimos ramos del convenio o de la industria, y así lo hace el Impuesto sobre la Compraventa de la Primera Mano de Cacahuates, y por tanto mediante los actos reclamados las responsables violan en perjuicio de los quejosos las garantías que otorgan los artículos 14 y 16 constitucionales.

Precedente:

Amparo en revisión 4148/55. Santiago Soberanes y Coags. (Acumulados). 24 de octubre de 1956. Unanimidad de cuatro votos. Ponente: José Rivera Pérez Campos.

RUBRO: COMERCIO INTERNACIONAL. LAS EXPORTADORAS EXTRANJERAS TIENEN INTERES JURIDICO PARA RECLAMAR EN AMPARO LAS RESOLUCIONES ADMINISTRATIVAS EMITIDAS DENTRO DE UN PROCEDIMIENTO DE INVESTIGACION SOBRE PRACTICAS DESLEALES.

Localización:

Instancia: Segunda Sala

Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta

Epoca: Novena Epoca

Tesis: 2a./J. 52/96

Tomo: IV, Octubre de 1956

Página: 227

Ver Voto Particular

Ver Ejecutoria

Texto:

Del contenido del artículo 6o. de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional, vigente hasta el trece de julio de mil novecientos noventa y tres, se desprende que quienes soportan la carga fiscal por derechos antidumping conocidos como cuotas compensatorias, son los importadores o introductores de mercancías al territorio nacional en condiciones de prácticas desleales

de comercio internacional; sin embargo, ello no es obstáculo para estimar que las personas exportadoras extranjeras que comparecen al procedimiento administrativo de investigación sobre tales prácticas, cuentan con interés jurídico para ocurrir al amparo en contra de la resolución administrativa correspondiente, por más que la Ley Reglamentaria respectiva sea poco clara en cuanto a su forma de intervención dentro del procedimiento de investigación. Efectivamente, ante la falta de claridad del citado ordenamiento surge la necesidad de acudir a su Reglamento, el cual a lo largo de sus artículos 15, 17, 20 y 23 aporta un panorama legal sobre la forma de participación e interés jurídico que les asiste a dichas personas, mismo que concatenado con el artículo 10, fracción V y 19 de la propia Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional, lleva a la conclusión de que las empresas extranjeras comparecen a la investigación de prácticas desleales de comercio en calidad de partes afectadas y no como simples informadores de la autoridad, lo cual resulta razonable en la medida que la declaración que atribuye el calificativo de comerciante desleal se refiere tanto a los importadores nacionales como a las exportadoras extranjeras, habida cuenta de que son estas últimas quienes cuentan con los elementos de convicción necesarios para desvirtuar las acusaciones de dumping. Esta conclusión se corrobora, además, con la interpretación auténtica del legislador, plasmada en el artículo 51 de la nueva Ley de Comercio Exterior, cuyo contenido se invoca no en forma retroactiva sino por contener un elemento de juicio que acerca a la verdadera intención legislativa.

Precedente:

Contradicción de tesis 61/95. Entre las sustentadas por los Tribunales Colegiados Primero y Segundo en Materia Administrativa del Primer Circuito. 27 de septiembre de 1996. Cuatro votos. Disidente: Guillermo I. Ortiz Mayagoitia, quien emitió voto particular. Ponente: Mariano Azuela Güitrón. Secretario: Francisco J. Sandoval López.

Tesis de jurisprudencia 12/96. Aprobada por la Segunda Sala de este alto tribunal, en sesión pública de veintisiete de septiembre de mil novecientos noventa y seis, por mayoría de cuatro votos de los Ministros: Juan Díaz Romero, Mariano Azuela Güitrón, Sergio Salvador Aguirre Anguiano y presidente Genaro David Góngora Pimentel. Disidente: Guillermo I. Ortiz Mayagoitia, quien emitió voto particular.

RUBRO: COMERCIO INTERNACIONAL. LAS
EXPORTADORAS EXTRANJERAS TIENEN INTERES JURIDICO PARA

RECLAMAR EN AMPARO LAS RESOLUCIONES ADMINISTRATIVAS
DICTADAS DENTRO DE UN PROCEDIMIENTO DE INVESTIGACION SOBRE
PRACTICAS DESLEALES.

Localización:

Fuente: Semanario Judicial de la Federación y
su Gaceta

Instancia: Segunda Sala

Epoca: Novena Epoca

Tesis: J/2a. 52/96

Tomo: IV, Octubre de 1996

Página: 250

Texto:

VOTO PARTICULAR QUE FORMULA EL MINISTRO
GUILLERMO I. ORTIZ MAYAGOITIA EN LA CONTRADICCION DE TESIS
NUMERO 61/95, ENTRE LAS SUSTENTADAS POR LOS TRIBUNALES
COLEGIADOS PRIMERO Y SEGUNDO EN MATERIA ADMINISTRATIVA DEL
PRIMER CIRCUITO.

Resumo, en primer lugar, los argumentos torales
que sustentan la decisión mayoritaria que se emitió en esta
contradicción de tesis, con la finalidad de expresar,
también en forma breve, cuáles son mis puntos de oposición.

La tesis de jurisprudencia aprobada en esta
resolución, sostiene que las empresas extranjeras están
legitimadas para promover amparo en contra de "cuotas
compensatorias" relacionadas con la exportación de
mercancías hacia nuestro país (para nosotros importación),
por las siguientes razones:

1. Porque "esta Segunda Sala considera que las
empresas exportadoras extranjeras comparecen al
procedimiento administrativo de investigación sobre
prácticas desleales de comercio internacional, en calidad
de partes afectadas y no como simples informadores de la
autoridad..." (Pág. 33).

2. Esta calidad de parte: "...encuentra sustento
en la lógica circunstancia de que son las propias empresas
extranjeras las que cuentan con los elementos de prueba
necesarios para, en su caso, desvirtuar las acusaciones de
dumping que formulan los productores nacionales..." (Pág.
38).

3. Se toma en cuenta también que "la declaración
de dumping se refiere a ambos, esto es, tanto a los
importadores nacionales como a las empresas exportadoras
extrajeras" (Pág. 33); y que "dicha determinación afecta o
deteriora la imagen de la empresa respectiva en la medida
en que se califica su actitud como desleal" (Pág. 35).

Pues bien, yo no comparto la conclusión de que
las empresas extranjeras, exportadoras de bienes hacia
México, sean parte en la investigación que sobre prácticas
desleales de comercio internacional realizan nuestras
autoridades, puesto que no se trata de un procedimiento
para dirimir intereses "entre partes" sino de una

indagatoria de interés público que tiene por objeto la protección de la producción nacional, frente a prácticas de comercio que resultan nocivas para la misma; mediante esa investigación y con la imposición de las cuotas que se trata, se tutela el interés de todos los productores y no derechos de particulares; por eso no hay actores ni demandados sino que el procedimiento es inquisitivo y se inicia con una denuncia. Consecuentemente, si la participación de las empresas extranjeras, al igual que la de los gobiernos extranjeros, en estos procedimientos, no es necesaria, sin potestativa para ello, y a nada los compromete, es claro, para mí, que no son partes.

Se afirma también en la resolución que dichas empresas resultan afectadas en su buen nombre y fama con la declaración de "desleales" que se pronuncia en su contra; y que son las que cuentan con los elementos de prueba necesarios para desvirtuar las acusaciones de dumping que formulen los productores nacionales; lo cual puede ser cierto, pero no relevante, porque el calificativo desleal se refiere a las "prácticas desleales de comercio exterior", es decir, a los actos de comercio, y no a las personas que los realizan; y porque, en todo caso, dicha expresión está referida a "Las personas físicas o morales que introduzcan mercancías al territorio nacional en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional" (Artículo 8o. de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional), motivo por el cual, la declaración de "desleales" afecta de manera directa a los importadores nacionales y, sólo en forma mediata, a las empresas exportadoras extranjeras.

En la resolución de la Sala se reconoce que "la carga fiscal, derivada de la imposición de las cuotas compensatorias, la soportan los importadores nacionales" y no las empresas exportadoras extranjeras, lo cual es evidente.

En las relacionadas condiciones, sustento mi voto particular, contrario al de la mayoría, en la consideración de que el probable perjuicio jurídico que pudieran sufrir las empresas exportadoras extranjeras ES INDIRECTO y, por ende, no les da derecho a promover amparo, conforme al muy conocido y reiterado criterio jurisprudencial que así lo expresa.

Novena Epoca

Pleno

RUBRO: COMERCIO INTERNACIONAL. LAS
EXPORTADORAS EXTRANJERAS TIENEN INTERES JURIDICO PARA
RECLAMAR EN AMPARO LAS RESOLUCIONES ADMINISTRATIVAS

DICTADAS DENTRO DE UN PROCEDIMIENTO DE INVESTIGACION SOBRE PRACTICAS DESLEALES.

Localización:

Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta

Instancia: Segunda Sala

Epoca: Novena Epoca

Tesis: J/2a. 52/96

Tomo: IV, Octubre de 1996

Texto:

CONTRADICCION DE TESIS 61/95. ENTRE LAS SUSTENTADAS POR LOS TRIBUNALES COLEGIADOS PRIMERO Y SEGUNDO EN MATERIA ADMINISTRATIVA DEL PRIMER CIRCUITO.

México, Distrito Federal. Acuerdo de la Segunda Sala de la Suprema Corte de Justicia de la Nación correspondiente al día veintisiete de septiembre de mil novecientos noventa y seis.

VISTOS; Y, RESULTANDO:

PRIMERO. Por escrito presentado el veintidós de agosto de mil novecientos noventa y cinco, Luis Manuel Pérez de Acha, en representación de las empresas Bethlehem Steel Corporation y Usx Corporation, quejas en el juicio de amparo 195/93, denunció la posible contradicción de tesis entre las sustentadas por el Primer Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito al fallar el amparo en revisión 2011/94 y el Segundo Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito al fallar el amparo en revisión 2762/94, manifestando al respecto:

"Que con fundamento en lo establecido en el artículo 197-A de la Ley de Amparo, vengo a DENUNCIAR LA CONTRADICCION DE TESIS sustentadas entre el Primer Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito en el toca 2011/94 y el Segundo Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito en el toca 2762/94, en relación con el interés jurídico de personas morales extranjeras que ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial participan en los procedimientos de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional (dumping), para promover juicio de amparo indirecto ante Jueces de Distrito en contra de las resoluciones administrativas emitidas con motivo de dichos procedimientos. La contradicción de tesis que por medio del presente libelo se denuncia, es la contenida en las sentencias cuyos datos a continuación se precisan: a). La sentencia emitida por el Segundo Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito con fecha 13 de julio de 1995, en el toca R.A. 2762/94, con motivo del juicio de amparo promovido por las personas morales extranjeras denominadas BETHLEHEM STEEL CORPORATION y USX CORPORATION. b). La sentencia pronunciada por el Primer

Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito con fecha 24 de noviembre de 1994, en el toca R.A. 2011/94, con motivo del juicio de amparo interpuesto por la persona moral extranjera denominada LEGUSSA CORPORATION. Sirven de sustento al presente recurso, los hechos y consideraciones que se desarrollan en los siguientes: ANTECEDENTES: 1. En relación con la sentencia emitida por el Segundo Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito en el toca R.A. 2762/94, los antecedentes del caso son los siguientes: a). Mediante escrito presentado el día 20 de mayo de 1993, BETHLEHEM STEEL CORPORATION Y USX CORPORATION promueven juicio de amparo en contra de la resolución definitiva emitida por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en relación con la importación de lámina rollada en frío procedente de los Estados Unidos de América, comprendida en las fracciones arancelarias 7209.12.01, 7209.13.01, 7209.22.01 y 7209.23.01 de la tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, publicada en el Diario Oficial de la Federación de fecha 28 de abril de 1993, a través de la cual se determina la comisión de prácticas desleales de comercio internacional (dumping por parte de las representadas, con los márgenes siguientes: 2.73% para BETHLEHEM STEEL CORP., y 6.88% y 7.62% para USX CORP. b). Tocó conocer de dicho juicio de amparo al Juez Cuarto de Distrito en Materia Administrativa en el Distrito Federal en el expediente No. 195/93, quien mediante sentencia de fecha 6 de septiembre de 1994 concedió a las citadas empresas extranjeras el amparo y protección de la Justicia de la Unión que reclamaban. c). Interpuestos los conducentes recursos de revisión por las autoridades responsables y por los terceros perjudicados, el Segundo Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito dictó sentencia de fecha 13 de julio de 1995, en el toca R.A. 2762/94, revocando la sentencia recurrida y sobreseyendo el amparo en base al criterio de que las personas morales extranjeras carecen de interés jurídico para promover el juicio de amparo en contra de las resoluciones definitivas emitidas por la Secretaría de Comercio y Fomento

Industrial en materia de prácticas desleales de comercio internacional (dumping), ya que, al parecer del citado tribunal, las cuotas compensatorias las pagan los importadores y no las empresas exportadoras extranjeras. d). La sentencia del Segundo Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito, de la cual se acompaña una copia, sostiene lo siguiente: SEXTO. El agravio transcrito en el considerando cuarto es fundado y suficiente para revocar el fallo recurrido. Como en dicho agravio se aduce, considera este tribunal que las quejas carecen de interés jurídico para reclamar la resolución que

es materia de este amparo. A través de ellas, con apoyo, entre otras disposiciones legales, en el artículo 8o. de la entonces vigente Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución, se impusieron cuotas compensatorias a empresas importadoras de lámina rolada en frío, con motivo de la denuncia presentada en su contra por las aquí tercero perjudicadas, respecto de la práctica de dumping en importaciones de ese producto a las exportadoras de los Estados Unidos de América quejasas en este artículo (sic) (...). Ahora bien, atendiente al hecho fundamental consistente en que la cuota compensatoria es un gravamen adicional que directamente afecta a las empresas importadoras en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, debe concluirse que para efectos de la procedencia del juicio de amparo, tienen interés jurídico para combatir la resolución que impone dichas cuotas, solamente las empresas gravadas; no así, las exportadoras, cuyos intereses jurídicos no resultan directamente afectados (...). Al margen de los intereses de hecho que las citadas exportadoras pudieran llegar a tener para dolerse de este tipo de resoluciones, los mismos no les confieren el interés jurídico necesario para acudir al amparo, el cual no depende tampoco de lo que diga la autoridad responsable, como equivocadamente supone el Juez de Distrito, sino de lo que el juzgador de amparo decida con base primordialmente en la naturaleza del acto reclamado.' 2. En lo que hace a la sentencia emitida por el Primer Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito, los antecedentes son los que a continuación se desarrollan: a). Con fecha 14 de enero de 1994, DEGUSSA CORPORATION promovió juicio de amparo en contra de la resolución definitiva emitida por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en relación con las importaciones de peróxido de hidrógeno, mercancía comprendida en la fracción arancelaria 2847.00.01 de la tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación originaria y proveniente de los Estados Unidos de América, publicada en el Diario Oficial de la Federación del 23 de diciembre de 1993, a través de la cual se determina la existencia de prácticas desleales de comercio internacional (dumping) con el margen del 34.5%. b). Tocó conocer de dicho juicio al Juez Décimo de Distrito en Materia Administrativa en el Distrito Federal, quien mediante sentencia de fecha 21 de junio de 1994 resolvió sobreseer ese juicio de amparo por considerar que las personas morales extranjeras, y en particular la empresa quejosa, carecen de interés jurídico para promoverlo en la materia de que se trata. c). Inconforme con la sentencia indicada en el inciso que antecede, DEGUSSA CORPORATION interpuso recurso de revisión en su contra, el cual fue resuelto por el Primer Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del

Primer Circuito en el toca A.R. 2011/94, mediante sentencia de fecha 24 de noviembre de 1994 en el sentido de revocar el sobreseimiento decretado en la sentencia recurrida, en razón de que, a criterio de dicho tribunal, la empresa quejosa extranjera sí tiene interés jurídico para promover juicio de amparo indirecto en contra de las resoluciones definitivas emitidas por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en materia de prácticas desleales de comercio internacional (dumping). d). En su parte relativa, la sentencia emitida por el Primer Tribunal Colegiado en Materia Administrativa, de la cual se acompaña una copia, sostiene lo siguiente: 'QUINTO. Le asiste la razón a la recurrente en cuanto aduce que la resolución reclamada sí afecta su interés jurídico, toda vez que se dictó en el procedimiento administrativo de investigación seguido con motivo de la denuncia de hechos presentada por la empresa Electroquímica Mexicana, S.A. de C.V., ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, respecto de las importaciones de peróxido de hidrógeno originarias y provenientes de los Estados Unidos de América, en contra de las empresas DEGUSSA MEXICO, S.A. DE C.V. y DISTRIBUIDORA TECNICA CORPORATIVA, S.A. DE C.V., a quienes se acusó de realizar prácticas de dumping al importar peróxido de hidrógeno de la compañía quejosa (DEGUSSA CORPORATION) y otra a precios inferiores de su valor normal. Del análisis de la referida resolución, se admite que en ella se determinó aplicar una cuota compensatoria, definitiva del 34.5 por ciento a las importaciones de peróxido de hidrógeno originarios y provenientes de cualquier empresa exportadora de los Estados Unidos de América por considerar que las empresas denunciadas incurrieron en prácticas de dumping junto con la empresa quejosa y otra, de lo que se sigue que es evidente que sí afecta los intereses jurídicos de la ahora recurrente, al estimarse probada la realización de hechos ilícitos, por parte de la quejosa y, por ende, debe estimarse infundada la causa de improcedencia prevista en la fracción V del artículo 73 de la Ley de Amparo.' 3. Por considerar que en la especie se actualiza una clara y directa contradicción de criterios entre los Tribunales Colegiados de Circuito antes mencionados, lo conducente es que esa H. Suprema Corte de Justicia de la Nación determine cuál de ellos es el que en definitiva debe prevalecer."

SEGUNDO. Por acuerdo de cinco de septiembre de mil novecientos noventa y cinco, el presidente de la Segunda Sala de la Suprema Corte de Justicia de la Nación mandó formar y registrar el expediente relativo a la denuncia de contradicción de tesis antes mencionada y, por diverso auto de diecinueve de octubre de ese mismo año, se ordenó dar vista al procurador general de la República y turnar el asunto al Ministro Mariano Azuela Guitrón para su estudio.

TERCERO. El procurador general de la República se abstuvo de expresar su parecer.

CONSIDERANDO:

PRIMERO. Corresponde a esta Segunda Sala de la Suprema Corte de Justicia de la Nación conocer de la presente denuncia de contradicción de tesis; de conformidad con los artículos 197-A de la Ley de Amparo; y 21, fracción VIII, de la Ley Orgánica del Poder Judicial de la Federación, toda vez que la sustentan dos Tribunales Colegiados de Circuito sobre amparos en materia administrativa.

SEGUNDO. Las consideraciones fundamentales en que se apoyó la ejecutoria dictada por el Primer Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito al fallar el amparo en revisión 2011/94, relativo al juicio de amparo promovido por Degussa Corporation, son las siguientes:

"QUINTO. Le asiste la razón a la recurrente en cuanto aduce que la resolución reclamada sí afecta su interés jurídico; toda vez que se dictó en el procedimiento administrativo de investigación seguido con motivo de la denuncia de hechos presentada por la empresa Electroquímica Mexicana, S.A. de C.V. ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, respecto de las importaciones de peróxido de hidrógeno originarias y provenientes de los Estados Unidos de América, en contra de las empresas DEGUSSA MEXICO, S.A. DE C.V. y DISTRIBUIDORA TECNICA CORPORATIVA, S.A. DE C.V., a quienes se acusó de realizar prácticas de dumping al importar peróxido de hidrógeno de la compañía quejosa (DEGUSSA CORPORATION) y otra a precios inferiores de su valor normal. Del análisis de la referida resolución, se admite que en ella se determinó aplicar una cuota compensatoria, definitiva del 34.5 por ciento a las importaciones de peróxido de hidrógeno originarios y provenientes de cualquier empresa exportadora de los Estados Unidos de América por considerar que las empresas denunciadas incurrieron en prácticas de dumping junto con la empresa quejosa y otra, de lo que se sigue que es evidente que sí afecta los intereses jurídicos de la ahora recurrente, al estimarse probada la realización de hechos ilícitos, por parte de la quejosa y, por ende, debe estimarse infundada la causa de improcedencia prevista en la fracción V del artículo 73 de la Ley de Amparo. Dada la conclusión anterior y toda vez que este tribunal no advierte diversa causa de improcedencia que amerite estudio se impone con fundamento en la fracción III del artículo 91 de la Ley de Amparo revocar la sentencia recurrida y entrar al estudio del fondo del asunto."

TERCERO. Las consideraciones fundamentales en que se apoyó la ejecutoria del Segundo Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito al fallar el

amparo en revisión 2762/94, relativo al juicio de amparo promovido por Bethlehem Steel Corporation y Usx Corporation son las siguientes:

"SEXTO. El agravio transcrito en el considerando cuarto es fundado y suficiente para revocar el fallo recurrido. Como en dicho agravio se aduce, considera este tribunal que las quejas carecen de interés jurídico para reclamar la resolución que es materia de este amparo. A través de ellas, con apoyo, entre otras disposiciones legales, en el artículo 80. de la entonces vigente Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución, se impusieron cuotas compensatorias a empresas importadoras de lámina rolada en frío, con motivo de la denuncia presentada en su contra por las aquí tercero perjudicadas, respecto de la práctica de dumping en importaciones de ese producto a las exportadoras de los Estados Unidos de América quejas en este amparo. El artículo 80. de la Ley arriba citada dice lo siguiente: 'ART. 80. Las personas físicas o morales que introduzcan mercancías al territorio nacional en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, están obligadas a pagar una cuota compensatoria para no afectar la estabilidad de la producción nacional u obstaculizar el establecimiento de nuevas industrias o el desarrollo de las existentes. La cuota compensatoria será equivalente a: I. La diferencia entre el precio menor y el comparable en el país exportador a que se refiere la fracción I del artículo anterior. II. El monto del beneficio señalado en la fracción II de dicho artículo. III. La suma de los conceptos anteriores, en el caso en que se combinen las prácticas desleales de comercio internacional.' Ahora bien, atendiendo al hecho fundamental consistente en que la cuota compensatoria es un gravamen adicional que directamente afecta a las empresas importadoras en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, debe concluirse que para efectos de la procedencia del juicio de amparo, tienen interés jurídico para combatir la resolución que impone dichas cuotas, solamente las empresas gravadas; no así, las exportadoras, cuyos intereses jurídicos no resultan directamente afectados. Al llegar a una conclusión distinta el Juez de Distrito, entre otras cosas, dice que en la resolución reclamada 'acusan' de dumping a los peticionarios del amparo; pero tal aseveración es inexacta, toda vez que la citada resolución (fojas 171 a 180 del expediente), no contiene decisión alguna en ese sentido. Tampoco es acertado lo que el Juez dice en el sentido de que 'las resoluciones modifican la situación anterior con la que venían operando, esto es, afectan un derecho ejercido de determinada manera antes de las resoluciones'. En efecto, como ya se dijo, la resolución reclamada aplica a las empresas importadoras cuotas compensatorias y a ello

se limita, pues no resuelve nada en relación con las exportadoras, cuya actividad, por tanto, no se ve detenida ni limitada por aquella resolución. Aun cuando, por otra parte, es verdad que a dichas quejas se les oyó en alegatos y se les recibieron pruebas en el procedimiento de investigación, previa convocatoria a importadores, exportadores y cualquier persona que tuviese interés jurídico en el resultado de la investigación, para que comparecieran a manifestar lo que a su derecho conviniera (página 24 de la resolución), este hecho tampoco es suficiente para considerar que las quejas adquirieron legitimación para acudir al amparo, porque aunque se les dio participación en el procedimiento de investigación, lo esencial sigue siendo el hecho de que la resolución que le puso fin y que es la reclamada, no las afectó a ellas jurídicamente, sino a quienes les compraron. Al margen de los intereses de hecho que las citadas exportadoras pudieran llegar a tener para dolerse de este tipo de resoluciones, los mismos no les confieren el interés jurídico necesario para acudir al amparo, el cual no depende tampoco de lo que diga la autoridad responsable, como equivocadamente supone el Juez de Distrito, sino de lo que el juzgador de amparo decida con base primordialmente en la naturaleza del acto reclamado. Al invocar en apoyo de su sentencia, el artículo 51 de la Ley de Comercio Exterior, el Juez de Distrito incurre asimismo en equivocación porque, como bien lo dice la tercero perjudicada, dicho ordenamiento legal entró en vigor el veintiocho de julio de mil novecientos noventa y tres, es decir, tres meses después de la fecha en que se dictó la resolución reclamada, la cual, lógicamente, se apoyó en la entonces vigente Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional, publicada el trece de enero de mil novecientos ochenta y seis, ordenamiento este último que no tiene disposición alguna en el sentido de que los exportadores se considerarán partes interesadas en los procedimientos de investigación de dumping, como práctica de comercio internacional. Así pues, no puede tenerse en cuenta en favor de las quejas, una ley ajena al acto reclamado. Lo hasta aquí expuesto conduce a revocar el fallo recurrido en lo que fue materia del recurso y sobreseer en el juicio de garantías."

CUARTO. Con el propósito de establecer el punto de contradicción entre las tesis sustentadas por los Tribunales Colegiados mencionados, conviene hacer las siguientes precisiones.

Los juicios de amparo que sustentaron los criterios en oposición, surgen a raíz de una resolución emitida por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial dentro de un procedimiento de investigación de prácticas desleales de comercio (dumping), en la que se determina

imponer cuotas compensatorias a diversas empresas importadoras de productos provenientes de los Estados Unidos de América. En ambos juicios de amparo la demanda es promovida por las empresas extranjeras exportadoras de los productos gravados con las cuotas compensatorias. Sin embargo, los Tribunales Colegiados mencionados disienten en cuanto al problema de procedencia del amparo, a propósito de la causal invocada por la autoridad responsable y los terceros perjudicados consistente en la falta de interés jurídico, pues mientras que el Primer Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito considera que el amparo es procedente en virtud de que la responsable estima probada la realización de hechos ilícitos, el Segundo Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del mismo Circuito afirma lo contrario, es decir, que las empresas exportadoras extranjeras carecen de interés jurídico en la medida de que la cuota compensatoria no se impone a dichas empresas sino a las importadoras nacionales, por lo que ningún perjuicio le causa la resolución administrativa reclamada.

En este orden de ideas, es claro que ambos tribunales federales parten de supuestos idénticos para llegar a conclusiones contrarias, toda vez que uno afirma lo que el otro niega. En tal virtud, es claro que sí existe contradicción de tesis.

QUINTO. Previamente al estudio de la contradicción apuntada, debe hacerse la observación de que es necesario resolver dicha controversia, a pesar de que los ordenamientos en que se apoyaron las resoluciones administrativas que imponen cuotas compensatorias fueron abrogados por la Ley de Comercio Exterior promulgada el diecinueve de julio de mil novecientos noventa y tres, y por su Reglamento.

Efectivamente, según se relata en los antecedentes de las ejecutorias 2762/94 y 2011/94, las resoluciones administrativas se emitieron bajo la vigencia de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, publicada en el Diario Oficial de la Federación de trece de enero de mil novecientos ochenta y seis, así como del Reglamento Contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional, publicado el veinticinco de noviembre de ese mismo año. El primero de estos ordenamientos fue abrogado por la Ley de Comercio Exterior expedida el trece de julio de mil novecientos noventa y tres, como puede observarse del segundo transitorio de este ordenamiento:

"SEGUNDO. Se abroga la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 13 de enero de 1986, la Ley que Establece el Régimen de Exportación del

Oro, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1980 y las demás disposiciones u ordenamientos que se le opongan."

El Reglamento Contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional continuó vigente hasta el veintitrés de diciembre de mil novecientos noventa y tres, en que fue expedido el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. Conviene transcribir el transitorio tercero de la Ley de Comercio Exterior y el transitorio quinto de su Reglamento:

"(Ley de Comercio Exterior). TERCERO. En tanto se expiden las disposiciones reglamentarias de esta Ley, seguirán en vigor el Reglamento Contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional, el Reglamento sobre Permisos de Importación y Exportación de Mercancías Sujetas a Restricciones, el Decreto que establece la Organización y Funciones de la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior, el Decreto por el que se establece el Premio Nacional de Exportación y las demás disposiciones expedidas con anterioridad en todo lo que no se le opongan."

"(Reglamento de la Ley de Comercio Exterior). QUINTO. Los procedimientos administrativos en materia de prácticas desleales de comercio internacional y de medidas de salvaguarda que se encuentren en trámite conforme a la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior y al Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional, se concluirán de acuerdo a estos ordenamientos."

Ahora bien, lo esencial es que los procedimientos administrativos que se encuentran en trámite al momento de la entrada en vigor de la Ley de Comercio Exterior, se resolverán en los términos de la anterior Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional, por así disponerlo el cuarto transitorio de aquel ordenamiento:

"(Ley de Comercio Exterior). CUARTO. Los procedimientos administrativos a que se refiere este ordenamiento que se encuentren en trámite al momento de su entrada en vigor, se resolverán en los términos de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de Comercio Exterior."

De lo expuesto se sigue que, existe la posibilidad de que varios asuntos se encuentren pendientes de resolución ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial como ante los tribunales federales, por lo que no es ocioso resolver la contradicción apuntada.

SEXTO. Debe prevalecer el criterio sustentado por esta Segunda Sala, coincidente con el del Primer

Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito.

Con el propósito de precisar la noción de interés jurídico, conviene tener presente la tesis consultable en la página 868, de la Primera Parte, Precedentes del Tribunal Pleno, del Apéndice al Semanario Judicial de la Federación de 1917 a 1988, bajo el rubro y texto siguiente:

"INTERES JURIDICO PARA LA PROCEDENCIA DEL AMPARO. De acuerdo con el sistema consignado en la ley reglamentaria del juicio de garantías, el ejercicio de la acción constitucional está reservado únicamente a quienes resienten un perjuicio con motivo de un acto de autoridad o por la ley. Ahora bien, la noción de perjuicio para los efectos del amparo supone la existencia de un derecho legítimamente tutelado que, cuando es transgredido por la actuación de una autoridad o por

la ley, faculta a su titular para acudir ante el órgano jurisdiccional correspondiente demandando que esa transgresión cese. Tal derecho protegido por el ordenamiento legal objetivo es lo que constituye el interés jurídico que la ley de la materia toma en cuenta para la procedencia del juicio de amparo. Sin embargo, es oportuno destacar que no todos los intereses que puedan concurrir en una persona merecen el calificativo de jurídicos, pues para que tal acontezca es menester que el derecho objetivo se haga cargo de ellos a través de una o varias de sus normas."

El fenómeno del dumping se presenta cuando dos empresas, una importadora nacional y otra exportadora extranjera, realizan operaciones comerciales por debajo del costo de producción (valor normal del producto) o de un margen razonable de utilidad para la segunda." Esto puede obedecer a dos circunstancias primordiales: a) Que se trate de empresas cuyo capital se encuentre relacionado, tales como controladoras extranjeras con filiales en el país importador, cuya relación genere el abaratamiento del producto al renunciar la exportadora a su utilidad, con el propósito de captar el mercado de consumo del país al que se exporta, mismo que será aprovechado por la empresa importadora (como ocurrió con Degussa Corporation y Degussa México, S.A. de C.V., destacando que la primera fue una de las quejas en uno de los juicios que motivó la contradicción); b) El dumping también puede presentarse cuando una empresa exportadora, para lograr la colocación de sus productos en el extranjero, es respaldada por el gobierno de su país, el cual absorbe parte del costo de producción a través de beneficios económicos como subsidios o subvenciones. Para que este tipo de prácticas sea sancionable, se requiere que se cause un daño económico evidente a la producción del país importador.

Existen dos mecanismos para constatar la realización de prácticas de dumping en México, uno con base en el derecho interno y otro de carácter internacional. En el primero una autoridad administrativa del país, a través del procedimiento administrativo correspondiente, tras recibir los elementos de convicción, resuelve sobre la existencia de prácticas de dumping, imponiendo en su caso, la cuota compensatoria necesaria para equilibrar las condiciones del mercado comercial entre productores mexicanos y exportadores extranjeros.

En el segundo procedimiento, para resolver la cuestión de prácticas de dumping, se integra un "panel" o Tribunal Internacional formado con peritos en derecho comercial de cada uno de los países firmantes del Tratado de Libre Comercio de que se trate o del GATT, quienes determinarán, con base en las pruebas aportadas, sobre la existencia de dumping. La resolución relativa, por tratarse de derecho internacional, no es coercitiva, y ante el incumplimiento del país exportador de restablecer las condiciones leales del mercado, genera la facultad del país importador de emprender acciones comerciales restrictivas en otros rubros económicos con relación al país culpable, por virtud del principio de reciprocidad de los tratados. Cabe destacar que con la interposición de esta vía se renuncia a la promoción de cualquier medio de defensa en el derecho interno. Al respecto, cabe citar el contenido del artículo 1904 y Anexo 1905.6 del Tratado de Libre Comercio:

"Artículo 1904. Revisión de resoluciones definitivas sobre antidumping y cuotas compensatorias. 1. Según se dispone en este artículo, cada una de las partes reemplazará la revisión judicial interna de las resoluciones definitivas sobre antidumping y cuotas compensatorias con la revisión que lleve a cabo un panel binacional. 2. Una parte implicada podrá solicitar que el panel revise, con base al expediente administrativo, una resolución definitiva sobre antidumping y cuotas compensatorias emitida por una autoridad investigadora competente de una parte importadora, para dictaminar si esa resolución estuvo de conformidad con las disposiciones jurídicas en materia de antidumping y cuotas compensatorias de la parte importadora. Para este efecto, las disposiciones jurídicas en materia de antidumping y cuotas compensatorias consisten en leyes aplicables, antecedentes legislativos, reglamentaciones, práctica administrativa y los precedentes judiciales, en la medida en que un tribunal de la parte importadora podría basarse en tales documentos para revisar una resolución definitiva de la autoridad investigadora competente. Únicamente para efectos de la revisión por el panel, tal como se dispone en este artículo, se incorporan a este Tratado las leyes sobre antidumping y cuotas compensatorias de las partes, con las

período máximo (a partir de la fecha de la presentación de la petición, queja o solicitud) señalado por la ley para que la autoridad investigadora competente en cuestión emita una resolución definitiva en una investigación. Si se requiere revisar la medida adoptada en cumplimiento de la devolución por la autoridad investigadora competente, esa revisión se llevará a cabo ante el mismo panel, el que normalmente emitirá un fallo definitivo dentro de los noventa días siguientes a la fecha en que dicha medida le haya sido sometida. 9. El fallo de un panel en los términos de este artículo será obligatorio para las partes implicadas con relación al asunto concreto entre esas partes que haya sido sometido al panel. (...)"

"Anexo 1905.6. Procedimiento del Comité Especial. 1. A más tardar en la fecha de entrada en vigor de este Tratado, las partes establecerán reglas de procedimiento, de conformidad con los siguientes principios: (a) Los procedimientos asegurarán el derecho a cuando menos una audiencia ante el comité especial, así como la oportunidad para presentar comunicaciones escritas iniciales y de réplica; (b) Los procedimientos asegurarán que el comité especial prepare un informe preliminar, generalmente dentro de los 60 días posteriores a la designación del último miembro, y otorgará a las partes 14 días para formular observaciones sobre el informe, antes del definitivo, que se emitirá en un plazo de 30 días posteriores a la prestación del informe preliminar; (c) Las audiencias, las deliberaciones y el informe preliminar del comité especial y todas las promociones por escrito y las comunicaciones con el comité especial serán confidenciales; (d) A menos que las partes implicadas convengan otra cosa, la resolución de un comité especial se publicará 10 días después de que sea enviada a las partes contendientes, así como también cualesquiera opiniones de los miembros emitidas por separado y cualesquiera puntos de vista por escrito que cualquiera de las partes desee publicar; y (e) A menos que las partes en la controversia convengan otra cosa, las reuniones y las audiencias del comité especial se llevarán a cabo en la oficina de la sección del secretariado de la parte demandada."

Ahora bien, para comprender mejor el concepto de práctica desleal de comercio internacional o dumping, resulta ilustrativo el artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), hecho en Ginebra el treinta de junio de mil novecientos sesenta y siete y aceptado por México mediante protocolo de adhesión celebrado el diecisiete de julio de mil novecientos ochenta y seis:

"Artículo VI. Derechos antidumping y derechos compensatorios. 1. Las partes contratantes reconocen que el dumping, que permite la introducción de los productos de un

reformas que ocasionalmente se les hagan. El panel aplicará los criterios de revisión señalados en el Anexo 2922 y los principios generales de derecho que de otro modo un tribunal de la parte importadora aplicaría para revisar una resolución de la autoridad investigadora competente. 4. La solicitud para integrar un panel se formulará por escrito a la otra parte implicada, dentro de los treinta días siguientes a la fecha en que la resolución definitiva en cuestión se publique en el diario oficial de la parte importadora. En el caso de resoluciones definitivas que no se publiquen en el diario oficial de la parte importadora, ésta las notificará inmediatamente a la otra parte implicada cuando esa resolución involucre sus mercancías, y esa parte podrá solicitar la integración de un panel dentro de los treinta días siguientes a que se reciba la notificación. Cuando la autoridad investigadora competente de la parte importadora haya dictado medidas provisionales con motivo de una investigación, la otra parte implicada podrá notificar su intención de solicitar un panel de conformidad con este artículo, y las partes lo instalarán a partir de ese momento. De no solicitarse la instalación de un panel en el plazo señalado en este párrafo, prescribirá el derecho de revisión por un panel. 5. Una parte implicada podrá solicitar, por iniciativa propia, que un panel revise una resolución definitiva, y deberá asimismo solicitarlo a petición de una persona que de otro modo, conforme al derecho de la parte importadora, estaría legitimada para iniciar procedimientos internos de revisión judicial de la misma resolución definitiva. 6. El panel llevará a cabo la revisión según los procedimientos establecidos por las partes conforme al párrafo 14. Cuando ambas partes implicadas soliciten que un panel revise una resolución definitiva, un solo panel revisará tal resolución. 7. La autoridad investigadora competente que haya dictado la resolución definitiva en cuestión tendrá el derecho de comparecer y ser representada por abogados ante el panel. Cada una de las partes dispondrá que las personas que por otro lado, de conformidad con el derecho de la parte importadora, estarían legitimadas para comparecer y ser representadas en un procedimiento interno de revisión judicial de la resolución de la autoridad investigadora competente, tengan el derecho de comparecer y ser representadas por abogados ante el panel. 8. El panel podrá continuar la resolución definitiva o devolverla a la instancia anterior con el fin de que se adopten medidas no incompatibles con su decisión. Cuando el panel devuelva una resolución definitiva, fijará el menor plazo razonablemente posible, para el cumplimiento de lo dispuesto en la devolución, tomando en cuenta la complejidad de las cuestiones de hecho y de derecho aplicadas y la naturaleza del fallo del panel. En ningún caso dicho plazo excederá el

país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, es condenable cuando causa o amenaza causar un perjuicio importante a una producción existente de una parte contratante o si retrasa sensiblemente la creación de una producción nacional. A los efectos de aplicación del presente artículo, un producto exportado de un país a otro debe ser considerado como introducido en el mercado de un país importador a un precio inferior a su valor normal, si su precio es: a) menor que el precio comparable, en las operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador, o b) a falta de dicho precio en el mercado interior de este último país, si el precio del producto exportado es: i) menor que el precio comparable más alto para la exportación de un producto similar a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales; o II) menor que el costo de producción de este producto en el país de origen, más un suplemento razonable para cubrir los gastos de venta y en concepto de beneficio. Se deberán tener debidamente en cuenta, en cada caso, las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación y aquellas otras que influyan en la comparabilidad de los precios. 2. Con el fin de contrarrestar o impedir el dumping, toda parte contratante podrá percibir, sobre cualquier producto objeto de dumping, un derecho antidumping que no exceda del margen de dumping relativo a dicho producto. A los efectos de aplicación de este artículo, se entiende por margen de dumping la diferencia de precio determinada de conformidad con las disposiciones del párrafo 1. 3. No se percibirá sobre ningún producto del territorio de una parte contratante, importado en el de otra parte contratante, derecho compensatorio alguno que exceda del monto estimado de la primera o de la subvención que se sepa ha sido concedida, directa o indirectamente, a la fabricación, la producción o la exportación del citado producto en el país de origen o de exportación, con inclusión de cualquier subvención especial concedida para el transporte de un producto determinado. Se entiende por 'derecho compensatorio' un derecho especial percibido para contrarrestar cualquier prima o subvención concedida, directa o indirectamente, a la fabricación, la producción o la exportación de un producto. (...)"

En concordancia con lo anterior, la entonces Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional definió en su artículo 7o. la connotación de prácticas desleales de comercio internacional:

"ARTICULO 7o. Para los efectos de esta Ley se considerarán prácticas desleales de comercio internacional: I. La importación de mercancías a un precio menor al comparable de mercancías idénticas o similares destinadas al consumo en el país de origen o procedencia. A falta de

dicho precio comparable o si el mismo no es representativo se considerará que existen dichas prácticas desleales cuando la importación de mercancías se realice a cualquiera de los siguientes precios: a). Menor al precio comparable más alto de exportación de mercancías idénticas o similares remitidas del país de origen o procedencia a otros países; o b). Menor al resultado de sumar el costo de producción en el país de origen, un margen razonable por utilidad y los gastos de transportación y venta. Para determinar los precios comparables a que se refiere el primer párrafo de esta fracción I y el inciso a) se considerarán los prevalecientes en el curso de operaciones comerciales normales. II. La importación de mercancías que en el país de origen o de procedencia hubieren sido objeto, directa o indirectamente, de estímulos, incentivos, primas, subvenciones o ayudas de cualquier clase para su exportación, salvo que se trate de prácticas aceptadas internacionalmente."

Conforme a la Convención de Ginebra sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio, el dumping sólo es perseguible cuando causa o amenaza causar perjuicio importante a una producción existente de una parte contratante o si se retrasa sensiblemente la creación de una producción nacional. En este contexto, la Ley Reglamentaria del Artículo 131 sancionó la práctica desleal de comercio internacional, a través de la imposición de cuotas compensatorias, según se desprende de los artículos 8o. y 9o.:

"ARTICULO 8o. Las personas físicas o morales que introduzcan mercancías al territorio nacional en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, están obligadas a pagar una cuota compensatoria para no afectar la estabilidad de la producción nacional u obstaculizar el establecimiento de nuevas industrias o el desarrollo de las existentes. La cuota compensatoria será equivalente a: I. La diferencia entre el precio menor y el comparable en el país exportador a que se refiere la fracción I del artículo anterior. II. El monto del beneficio señalado en la fracción II de dicho artículo. III. La suma de los conceptos anteriores, en el caso en que se combinen las prácticas desleales de comercio internacional."

"ARTICULO 9o. Salvo en los casos a que se refiere el artículo 14, cuando constate la realización de importaciones en condición de prácticas desleales de comercio internacional, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial determinará de oficio y provisionalmente la cuota compensatoria en los términos de lo dispuesto por el artículo 8o., debiendo publicarse la resolución correspondiente en el Diario Oficial de la Federación."

El procedimiento administrativo de investigación de prácticas desleales de comercio internacional puede iniciarse de oficio por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, o bien, a petición de las personas físicas o morales productoras de mercancías idénticas ó similares a aquellas, que se importen en condiciones de dumping. El artículo 10 del ordenamiento invocado regula los requisitos que debe contener la denuncia respectiva, de los cuales interesa transcribir el mencionado en la fracción V, por ser el único que alude a las personas exportadoras extranjeras:

"(...) V. Indicación del país o países de origen y de exportación, de no ser el mismo y, en su caso, de la persona o personas que realicen la exportación a México y el monto de la diferencia a que se refiere la fracción I del artículo 7o., o del beneficio a que alude la fracción II, salvo que en este último caso, el denunciante lo ignore."

La calidad o forma de participación de las personas extranjeras dentro del procedimiento administrativo no queda claramente definido en la ley, pues a lo largo de los artículos 11 al 18 únicamente se alude a los importadores, a los productores nacionales afectados, a las investigaciones que realice la propia Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y a la forma de determinación del daño a la producción nacional. Conviene transcribir dichos preceptos:

"ARTICULO 11. Recibida de conformidad la denuncia a que se refiere el artículo anterior, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial dictará, dentro de un término de 5 días hábiles, resolución de carácter provisional determinado, si fuere procedente, la cuota compensatoria que corresponda y continuará la investigación administrativa sobre la práctica desleal de comercio internacional que motivó la resolución, la cual surtirá efectos a partir del día siguiente al de su publicación en el Diario Oficial de la Federación. La resolución provisional a que se refiere el párrafo anterior será dictada tomando en consideración la información de que disponga la Secretaría, si en base a ella se deriva la existencia de cualquiera de las prácticas desleales de comercio internacional mencionadas en esta Ley. Si la mercancía no ha sido importada, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial podrá autorizar que lo sea sin el pago de la cuota compensatoria, siempre que se garantice el interés fiscal respecto de dicho pago, para el caso de que la resolución definitiva confirme la cuota compensatoria determinada provisionalmente. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público procederá de inmediato al cobro de la cuota compensatoria y, en su caso, a la aceptación de las garantías que exhiban los interesados, las que en todo caso

deberán ajustarse a lo dispuesto en el Código Fiscal de la Federación."

"ARTICULO 12. Dentro de un plazo que no excederá de 30 días hábiles, contados a partir del día en que surta efectos la resolución provisional, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial la confirmará, modificará o revocará, tomando en cuenta lo aportado por quienes efectuaron la importación o pretenden realizarla, por los productores o la organización de productores a que se refiere el artículo 10 (se refiere a los productores nacionales) y el resultado de la investigación que la propia Secretaría hubiese efectuado. De haber revocado o modificado el monto de la cuota compensatoria provisional, se procederá a cancelar o modificar las garantías que se hubiesen otorgado o, en su caso, a devolver las cantidades que se hubieren enterado por dicho concepto o la diferencia respectiva, lo que se hará previa la publicación en el Diario Oficial de la Federación de la resolución dictada."

"ARTICULO 13. Concluida la investigación administrativa, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, dentro de un plazo de seis meses contados a partir del día en que surta efectos la resolución provisional, dictará la resolución definitiva que proceda, con base en las pruebas que hubiesen aportado los productores nacionales, los importadores de la mercancía de que se trate y los elementos que la Secretaría hubiese obtenido. Esta resolución también deberá publicarse en el Diario Oficial de la Federación. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público procederá, en su caso, a hacer efectivas las garantías que se hubieren otorgado de resultar confirmada la cuota compensatoria. Si se revocó o modificó la mencionada cuota, se estará a lo dispuesto en el segundo párrafo del artículo anterior."

"ARTICULO 14. El Ejecutivo Federal podrá convenir con los gobiernos de otros países que las cuotas compensatorias a que se refiere esta ley sólo se determinen de manera definitiva cuando se acredite, por quienes la soliciten, que la importación de la mercancía de que se trate causa o amenaza causar daño o perjuicio a la producción nacional u obstaculiza el establecimiento de industrias, siempre y cuando para resolver cuestiones similares en aquellos países exista reciprocidad respecto de las mercancías que se exporten del nuestro a ellos. En todo caso la resolución que determine estas cuotas compensatorias se publicará en el Diario Oficial de Federación."

"ARTICULO 15. La determinación de que la importación de mercancías causa o amenaza causar daño o perjuicio a la producción nacional u obstaculiza el establecimiento de industrias, la hará la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial considerando los criterios

previstos en los convenios a que se refiere el artículo anterior o, en su defecto, cuando menos, los elementos siguientes: (...)." .

"ARTICULO 16. Los importadores o sus consignatarios están obligados a calcular en el pedimento de importación correspondiente el monto de la cuota compensatoria causada y a pagarla, junto con los demás impuestos al comercio exterior, aun en el caso de que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial la haya determinado provisionalmente."

"ARTICULO 17. Los importadores de una mercancía idéntica o similar a aquella por la que deba pagarse la cuota compensatoria a que se refiere la fracción II del artículo 7o., así como sus consignatarios, no estarán obligados a pagarla al presentar el pedimento de importación, si acreditan que el país de origen de la citada mercancía es distinto del que aplica prácticas desleales de comercio internacional, acompañando al citado pedimento el certificado de origen expedido por la autoridad competente del país exportador, acreditada ante la autoridad mexicana."

"ARTICULO 18. Los importadores afectados por cuotas compensatorias definitivas, podrán solicitar se modifique la determinación hecha por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial cuando se haya modificado la diferencia entre los precios o el monto de los beneficios a que se refiere el artículo 7o. En este caso, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial podrá autorizar se lleven a cabo las importaciones de que se trate sin el pago de dichas cuotas en tanto se resuelve la petición, siempre que el solicitante garantice el interés fiscal."

Conforme a las disposiciones apuntadas, los importadores nacionales que denuncien la introducción al país de mercancías en condiciones de dumping, tienen la obligación, cuando lo conozcan, de proporcionar el nombre de las empresas exportadoras extranjeras. Luego, es de inferirse que éstas si participan dentro del procedimiento administrativo, aun cuando la ley no especifique la calidad con que lo hacen, esto es, si intervienen como parte afectada o como simples informadores de la autoridad, lo cual resulta esencial para determinar si cuentan o no con interés jurídico para combatir la resolución administrativa, pues la sola participación en el procedimiento no es suficiente para estimar que existe interés jurídico, como lo es en el caso de los testigos o de los peritos.

Adicionalmente, puede apreciarse que las cuotas compensatorias se imponen al importador nacional y no a las empresas extranjeras, lo que en principio acentúa la duda acerca del interés jurídico que pudieran tener las empresas

exportadoras para combatir en amparo la resolución administrativa correspondiente.

Sin embargo, esta Segunda Sala considera que las empresas exportadoras extranjeras comparecen al procedimiento administrativo de investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional, en calidad de partes afectadas y no como simples informadores de la autoridad, de lo que se deduce su interés jurídico para ocurrir al amparo.

Efectivamente, en principio, no debe confundirse ni reducirse el concepto de interés jurídico al mero perjuicio económico.

Es verdad que la carga fiscal, derivada de la imposición de las cuotas compensatorias, la soportan los importadores nacionales pero, en cambio, la declaración de dumping se refiere a ambos, esto es, tanto a los importadores nacionales como a las empresas exportadoras extranjeras, tan es así, que el propio artículo 19 de la Ley invocada establece la posibilidad de levantar las cuotas compensatorias cuando las empresas extranjeras modifiquen sus precios o se comprometan a limitar sus exportaciones hacia México y demuestren que han cesado las prácticas desleales de comercio:

"ARTICULO 19. La cuota compensatoria subsistirá hasta

que se declare que han cesado las prácticas desleales de comercio internacional que la causaron. La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial hará la declaratoria correspondiente, una vez que compruebe la desaparición de las citadas prácticas, la que deberá publicarse en el Diario Oficial de la Federación. Se considera que dichas prácticas han desaparecido cuando los exportadores extranjeros o el gobierno del país que otorgó los estímulos, incentivos, primas, subvenciones o ayudas correspondientes, realicen cualquiera de las siguientes acciones: I. Modifiquen sus precios eliminando las causas que motivaron la aplicación de la cuota compensatoria; II. Eliminen completamente las causas que dan lugar a que el precio de exportación resulte un precio subsidiado o subvencionado; III. Se obliguen ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, con la intervención del gobierno de su país, a limitar sus exportaciones hacia México a las cantidades que se convenga, caso en el cual se suspenderá la aplicación de la cuota compensatoria, cuyo cobro se reanuda si no se cumple el compromiso; IV. Adopten acciones distintas a las señaladas en los incisos anteriores, cuyos efectos sean equivalentes a juicio de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Los interesados podrán solicitar a la mencionada Secretaría que haga la declaratoria correspondiente, acompañando las pruebas que acrediten la desaparición de las prácticas

desleales de comercio internacional, en cuyo caso podrá otorgarse la autorización a que se refiere el artículo anterior, garantizando el interés fiscal."

En este sentido, el problema debe centrarse en dilucidar si la declaración que le atribuye a una empresa extranjera el adjetivo de comerciante desleal afecta o no su interés jurídico.

Al margen de las mermas financieras que le pudiera ocasionar la medida, a través de lo que se conoce como el efecto "dominó", el cual consiste en absorber el impacto final de un acto de autoridad después de una sucesión concatenada de repercusiones de diversa índole y sobre distintas personas, lo cual pudiera reflejarse en una baja o disminución de sus exportaciones hacia México, lo cierto es que dicha determinación afecta o deteriora la imagen de la empresa respectiva en la medida que se califica su actitud como desleal. No obstante, el interés honoris causa o por causa de honor, sólo puede reputarse jurídico cuando se encuentra tutelado por la ley, pero como se vio, en la especie, la Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional resulta de poca ayuda para resolver la cuestión, razón por la cual surge la necesidad de acudir al Reglamento de este ordenamiento, por contener elementos de mayor claridad sobre el tema que se analiza.

Efectivamente, los artículos 15, 17, inciso e), 20 (estos dos últimos adicionados el veintisiete de abril de mil novecientos ochenta y ocho) y 23 del Reglamento mencionado establecen lo siguiente:

"ARTICULO 15. La resolución de la Secretaría por la que se ordene iniciar de oficio una investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional deberá hacerse del conocimiento general mediante publicación en el Diario Oficial de la Federación convocando a los importadores, exportadores y representantes de gobiernos extranjeros, así como a las personas que pudieran tener interés jurídico en el resultado de la investigación, para que comparezcan ante la propia Secretaría a manifestar lo que a su derecho convenga. En dicha resolución se otorgará un plazo no menor de 15 días hábiles para recibir por escrito las comparecencias correspondientes."

"ARTICULO 17. La resolución a que se refiere el inciso a) del artículo anterior deberá contener cuando menos, los datos siguientes: (...) e). Convocatoria a los importadores, exportadores y representantes de gobiernos extranjeros, así como a las personas que pudieran tener interés jurídico en el resultado de la investigación para que comparezcan ante la propia Secretaría a manifestar lo que a su derecho convenga (...)."

"ARTICULO 20. Dentro del plazo de treinta días a que se refiere el artículo 12 de la ley, la Secretaría revisará los elementos que sirvieron de base para dictar su

resolución provisional, la información complementaria que, en su caso, hayan proporcionado los productores, importadores y exportadores afectados, así como los representantes del gobierno del país de origen o de procedencia de la mercancía involucrada en la investigación. (...)." .

"ARTICULO 23. Los denunciantes, los importadores y exportadores de las mercancías involucradas en la investigación, así como los representantes involucrados del gobierno del país exportador podrán obtener la información facilitada a la Secretaría por cualquiera de las partes afectadas, con excepción de los documentos internos preparados por la Secretaría y los considerados confidenciales. Al efecto, dirigirán una solicitud por escrito a la Secretaría especificando los puntos concretos sobre los que requieran información, la que si procede se proporcionará por el mismo medio."

Los preceptos reglamentarios apuntados, ponen de manifiesto que las empresas exportadoras que comparecen al procedimiento administrativo lo hacen en calidad de partes afectadas, lo cual encuentra sustento en la lógica circunstancia de que son las propias empresas extranjeras, las que cuentan con los elementos de prueba necesarios para, en su caso, desvirtuar las acusaciones de dumping que formulen los productores nacionales. El hecho de que el artículo 15 del citado Reglamento se refiera a las investigaciones iniciadas de oficio por la Secretaría del ramo correspondiente, no es obstáculo para considerar que las empresas extranjeras también tienen interés jurídico cuando el procedimiento se inicia a petición de parte, pues la afectación y el perjuicio lo causa la resolución que determina la comisión de prácticas desleales de comercio, con independencia de quien inicie la investigación.

Es oportuno señalar, que la codificación invocada no atenta contra el espíritu de la norma que reglamenta, en tanto que si bien ésta adolece de falta de claridad en cuanto a las empresas extranjeras, ello no significa que el legislador hubiera querido excluiras de toda posibilidad de defensa legal, por el contrario, como se ha visto, en diversos preceptos admite la intervención de dichas empresas dentro del procedimiento administrativo, por lo que en ese sentido, el Reglamento mencionado no hace sino explicar en el ámbito administrativo el contenido de la Ley. Esta conclusión, encuentra apoyo además en la interpretación auténtica del legislador, plasmada en el artículo 51 de la nueva Ley de Comercio Exterior, cuyo contenido se invoca no en aplicación retroactiva sino por contener un elemento de juicio que acerca a la verdadera intención legislativa:

"ARTICULO 51. 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 interés directo en la investigación de que se trate y aquellas que tengan tal carácter en los tratados o convenios comerciales internacionales."

Una vez precisado que el acto de autoridad que se comenta si causa afectación a las empresas extranjeras, es conveniente señalar que su calidad de personas morales extranjeras no es un obstáculo para admitir la procedencia del juicio, toda vez que el artículo 10. de la Carta Fundamental dispone que todo individuo gozará de las garantías que establece la Constitución, derecho subjetivo que no puede limitarse a las personas nacionales sin atentar contra el sentir del Constituyente de 1917 y el texto mismo de la Constitución, tal que al preceptuar "todo individuo" no hace distinción alguna, siendo aplicable en este sentido la tesis de esta Segunda Sala consultable en el Semanario Judicial de la Federación, Quinta Época, Tomo CXXX, página 400, que textualmente dice:

"SOCIEDADES EXTRANJERAS, PROCEDENCIA DEL JUICIO DE AMPARO CUANDO SE VIOLAN GARANTÍAS DE LAS. Cuando una sociedad extranjera envía a su representante legal a nuestro país y dicho representante gestiona algo ante las autoridades nacionales, tal gestión puede originar un acuerdo que viole garantías individuales contra la propia sociedad, y el hecho de que ésta sea sociedad extranjera no hace improcedente el juicio de amparo, por la misma razón que tal improcedencia no acaecería cuando una persona física extranjera, a través de un representante legal, gestionara algo ante autoridades nacionales y estimara que algún acuerdo de ellas recaído a dicha gestión, fuera lesivo de aquellas garantías."

En consecuencia, de conformidad con el artículo 195 de la Ley de Amparo, la tesis correspondiente debe quedar redactada con el siguiente rubro y texto:

COMERCIO INTERNACIONAL. LAS EXPORTADORAS EXTRANJERAS TIENEN INTERÉS JURÍDICO PARA RECLAMAR EN AMPARO LAS RESOLUCIONES ADMINISTRATIVAS EMITIDAS DENTRO DE UN PROCEDIMIENTO DE INVESTIGACIÓN SOBRE PRÁCTICAS DESLEALES. Del contenido del artículo 80. de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional, vigente hasta el trece de julio de mil novecientos noventa y tres, se desprende que quienes soportan la carga fiscal por derechos antidumping conocidos como cuotas compensatorias, son los importadores o introductores de mercancías al territorio nacional en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional; sin embargo, ello no es obstáculo para estimar que las personas exportadoras extranjeras que comparecen al procedimiento administrativo de investigación sobre tales prácticas, cuentan con interés jurídico para ocurrir al amparo en contra de la resolución administrativa

correspondiente, por más que la Ley Reglamentaria respectiva sea poco clara en cuanto a su forma de intervención dentro del procedimiento de investigación. Efectivamente, ante la falta de claridad del citado ordenamiento surge la necesidad de acudir a su Reglamento, el cual a lo largo de sus artículos 15, 17, 20 y 23 aporta un panorama legal sobre la forma de participación e interés jurídico que les asiste a dichas personas, mismo que concatenado con el artículo 10, fracción V y 19 de la propia Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional, lleva a la conclusión de que las empresas extranjeras comparecen a la investigación de prácticas desleales de comercio en calidad de partes afectadas y no como simples informadores de la autoridad, lo cual resulta razonable en la medida que la declaración que atribuye el calificativo de comerciante desleal se refiere tanto a los importadores nacionales como a las exportadoras extranjeras, habida cuenta de que son estas últimas quienes cuentan con los elementos de convicción necesarios para desvirtuar las acusaciones de dumping. Esta conclusión se corrobora, además, con la interpretación auténtica del legislador, plasmada en el artículo 51 de la nueva Ley de Comercio Exterior, cuyo contenido se invoca no en forma retroactiva sino por contener un elemento de juicio que acerca a la verdadera intención legislativa.

Por lo expuesto y fundado, se resuelve:

PRIMERO. Si existe contradicción entre las tesis sustentadas por el Primero y Segundo Tribunales Colegiados en Materia Administrativa del Primer Circuito, al fallar los amparos en revisión 2011/94 y 2762/94, respectivamente.

SEGUNDO. Debe prevalecer el criterio sustentado por esta Segunda Sala.

Notifíquese; remítase de inmediato copia de esta resolución y de la tesis que se sustenta a la Coordinación General de Compilación y Sistematización de Tesis para su publicación íntegra en el Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta, así como a la Primera Sala, a los Tribunales Colegiados de Circuito y Jueces de Distrito, en acatamiento a lo previsto por el artículo 195 de la Ley de Amparo. Con testimonio de esta resolución comuníquese a los tribunales sustentantes; y, en su oportunidad archívese el expediente como asunto totalmente concluido.

Así, se resolvió por unanimidad de cinco votos de los Ministros: Juan Díaz Romero, Mariano Azuela Guitrón, Guillermo I. Ortiz Mayagoitia, Sergio Salvador Aguirre Anguiano y presidente Genaro David Gongora Pimentel con el punto primero; y, por mayoría de cuatro votos de los Ministros: Juan Díaz Romero, Mariano Azuela Guitrón, Sergio Salvador Aguirre Anguiano y presidente Genaro David Gongora Pimentel en contra del voto emitido por el Ministro

Guillermo I. Ortiz Mayagoitia con el punto resolutivo segundo.

RUBRO: CONTRIBUCIONES Y CUOTAS COMPENSATORIAS. EL VENCIMIENTO DEL TÉRMINO DE CUATRO MESES PARA SU DETERMINACIÓN, NO TRAE APAREJADA SU NULIDAD (ARTÍCULO 124 DE LA LEY ADUANERA, VIGENTE HASTA EL 31 DE MARZO DE 1996)

Localización:

Clave: I.4o.A.237A

Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta

Edición: 9a. Epoca, Tomo VI

Fecha: Septiembre 1997

Página: 666

Texto:

El artículo 124 de la Ley Aduanera establece: "... se dictará la resolución determinando, en su caso, las contribuciones y cuotas compensatorias omitidas e imponiendo las sanciones que procedan, en un plazo que no excederá de 4 meses a partir de la fecha en que se efectúa el embargo ...". De la transcripción anterior se desprende que se trata de una norma imperfecta, pues aun cuando transcurra el plazo de cuatro meses de referencia, no se estatuye ninguna sanción para el caso de que se sobrepase el límite establecido; por tanto, si la ley no señala sanción alguna contra la autoridad emisora por no cumplir con su obligación en el término indicado, es obvio que dicha omisión no puede traer aparejada la declaratoria de nulidad de la resolución.

CUARTO TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA ADMINISTRATIVA DEL PRIMER CIRCUITO.

Precedente:

Amparo directo 764/97 .- Comercializadora Grumer, S.A. de C.V. - 9 de abril de 1997 .- Mayoría de votos .- Disidente: Hilario Bárcenas Chávez .- Ponente: Jaime C. Ramos Carreón .- Secretaria: Irene Núñez Ortega.

¶Voto particular del Magistrado Hilario Bárcenas Chávez: En mi concepto debió concederse el amparo a la sociedad quejosa con apoyo en las consideraciones de su primer concepto de violación, pues como se señala en éste, el artículo 124 de la Ley Aduanera dispone que si se encuentra mercancía extranjera cuya legal estancia no se acredite, los visitadores procederán a embargarla y se abrirá a continuación un procedimiento para ofrecer y desahogar pruebas y, una vez culminado este, la autoridad dictará la resolución del caso en un término que no excederá de cuatro meses a partir del embargo;

consecuentemente, en satisfacción de las garantías de seguridad jurídica y debido proceso, la autoridad debe cumplir esa obligación legal y resolver en el lapso de cuatro meses .- No se puede admitir el criterio de la Sala y del voto de la mayoría, de considerar al dispositivo legal como una norma imperfecta porque en ella no se disponga sanción alguna si no se emite la resolución en el plazo indicado y, como consecuencia de ello, se deja al total albedrío de la autoridad dictarla cuando mejor le parezca, violando con ello la garantía del artículo 16 constitucional al imponerle un gravamen a los particulares no sólo sin fundamento legal, sino en contra del texto expreso de la ley. En mi concepto, la transgresión al artículo 124 citado produce la nulidad lisa y llana de la resolución por darse los supuestos del artículo 238, fracción IV, en relación con el artículo 239, fracción III, párrafo cuarto, ambos del Código Fiscal de la Federación.

RUBRO: IMPORTACION, REGLAMENTO DE PERMISOS DE, FRENTE A LA LIBERTAD DE COMERCIO.

Localización:

Instancia: Segunda Sala

Fuente: Semanario Judicial de la Federación

Epoca: Sexta Epoca

Tomo: LIII, Tercera Parte

Página: 42

Texto:

La libertad de comercio, conforme al artículo 40. constitucional, no es absoluta, sino que está sujeta a reglamentaciones que tienden a evitar que se ataquen derechos de tercero o se ofendan los de la sociedad; y de ello se ocupa la Ley de Atribuciones del Ejecutivo Federal que tiene, entre otros fines, el de mantener el sistema económico del país sosteniendo el equilibrio entre la producción y la distribución de bienes, de modo que no lesiona la actividad industrial y comercial, la producción y distribución que de esos bienes, compete al país frente a la misma actividad de países extranjeros; de modo que las restricciones, que pueden o no ser temporales o transitorias, tienen su apoyo en la voluntad del legislador, expresamente consignada en las disposiciones de la citada Ley a las que aquél dio el carácter de ser de orden público y su cumplimiento de interés general, y para su eficacia decretó la aplicación de sanciones; y tales restricciones se señalan en los Reglamentos que emanan de la Ley de Atribuciones, y tienen igual carácter de ser de orden público y de interés general; de ahí es que la facultad discrecional conferida a la Secretaría de Economía

en el artículo 5o. del Reglamento de Permisos de Importación, tienda a regular una rama de la actividad comercial, y no es contraria al artículo 4o. constitucional, porque no la prohíbe, sino que la restringe, la sujeta al interés de la economía nacional y al interés de la sociedad; sin que el uso desorbitado de la facultad discrecional, prive a los interesados, en cada caso, de usar, en su defensa, los recursos legales que correspondan, que es un caso jurídicamente distinto a aquel en que no se reclame una negativa de acceder a otorgar un permiso de importación, ni se impida a la parte quejosa que, sujetándose a los requisitos legales, continúe en su actividad comercial, sino que se trate de aplicarle sanciones por la introducción de mercancías al país, sin haberse sujetado a los requisitos reglamentarios previos.

Precedente:

Amparo en revisión 675/59. Casa Puig, S. A. y cong. 9 de noviembre de 1961. Unanimidad de 4 votos. Ponente: Franco Carreño.