

23

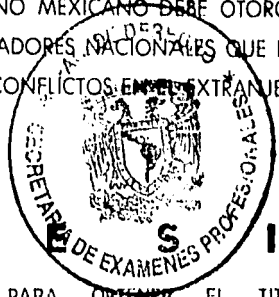
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO



FACULTAD DE DERECHO

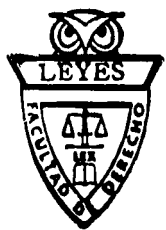
SEMINARIO DE DERECHO INTERNACIONAL

"IMPORTANCIA DE LA ASISTENCIA JURIDICA QUE EL GOBIERNO MEXICANO DEBE OTORGAR A LOS EXPORTADORES NACIONALES QUE ENFRENTAN CONFLICTOS EN EL EXTRANJERO".



T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A :
FABIOLA ALVARADO LOPEZ

ASESOR: DR. RUPERTO PATIÑO MANFFER



MÉXICO, D. F.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

2002



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Paginación

Discontinua



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

**FACULTAD DE DERECHO
DIVISIÓN DE ESTUDIOS PROFESIONALES**

**DRA. MA. ELENA MANSILLA Y MEJÍA
DIRECTORA DEL SEMINARIO DE
DERECHO INTERNACIONAL DE LA
FACULTAD DE DERECHO DE LA
U. N. A. M.
P R E S E N T E**

Estimada Dra. Mansilla :

La pasante de Derecho **FABIOLA ALVARADO LÓPEZ**, con número de cuenta 9134840-7 ha concluido el trabajo de investigación denominado **"IMPORTANCIA DE LA ASISTENCIA JURÍDICA QUE EL GOBIERNO MEXICANO DEBE OTORGAR A LOS EXPORTADORES NACIONALES QUE ENFRENTAN CONFLICTOS EN EL EXTRANJERO"** y después de haberlo revisado, considero que cumple con los requisitos previstos en la legislación universitaria para este tipo de investigación, lo que me permito informarle a efecto de que, si no existe inconveniente de su parte, se sirva autorizar la impresión de la tesis con la finalidad de que la alumna pueda continuar con los trámites correspondientes a su titulación.

Aprovecho la ocasión para enviarle un cordial saludo.

Atentamente
"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"
Cd. Universitaria, D.F., a 1º de febrero de 2002


Dr. Ruperto Patiño Manferrer



RPM/amm

**FACULTAD DE DERECHO
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE
POSGRADO**

DEDICATORIAS

A mi madre, gracias por apoyarme y alentarme siempre, sin tu amor y consejos, este sueño no sería hoy una realidad. Te quiero.

A mi padre, gracias por todo el amor y apoyo que siempre me has brindado. Te quiero

A mi hermano, quien ha complementado y dado un significado especial a mi vida. Te quiero.

A Humberto, quien siempre me ha demostrado su apoyo y amor incondicional en todo momento. Te amo.

A mi abuelo Francisco quien es una persona fundamental en mi vida.

A mi abuela Ernestina, que siempre me acompaña, aunque ya no este aquí.

A mis tías y tío, quien siempre han apoyado en todo momento. Los quiero.

A mis amigos, con quienes he compartido diferentes etapas de mi vida. Los quiero.

A mi asesor el Dr. Ruperto Patiño Manffer, gracias por su invaluable apoyo, así como sus consejos y experiencias, que gracias ha ellos fue posible la culminación de este trabajo.

A la Directora del Seminario de Derecho Internacional, Dra. Ma. Elena Mancilla y Mejía, gracias por el apoyo y dedicación en la revisión de éste trabajo.

A la Universidad Nacional Autónoma de México y a sus profesores, por haberme acogido en sus aulas y proporcionarme los valore y conocimientos para enaltecer a esta institución.

A todos aquellos que en este momento se me escapan a la memoria, y que han contribuido de manera directa e indirecta en la realización de éste trabajo.

ÍNDICE

HOJA

INTRODUCCIÓN.....	I
CAPITULO 1 PARTICIPACIÓN DE MÉXICO EN EL MERCADO INTERNACIONAL	
1.1. Antecedentes Históricos en México.....	3
1.1.1. Época Antigua.....	5
1.1.1.1. Período Azteca.....	5
1.1.1.2. Período Colonial.....	8
1.1.1.3. Período Independiente.....	10
1.1.1.3.1. Etapa de 1822 – 1825.....	11
1.1.1.3.2. Etapa de Reforma.....	12
1.1.2. Época Moderna.....	13
1.1.3. Época Contemporánea.....	15
1.2. México y el G.A.T.T.....	31
1.2.1. Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.....	33
1.2.1.1. Naturaleza y Personalidad Jurídica del G.A.T.T.....	35
1.2.1.2. Estructura e Ideología del G.A.T.T.....	36
1.2.2. Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (G.A.T.T.).....	39
1.3. Organización Mundial de Comercio.....	44
1.3.1. Participación de México en la Organización Mundial de Comercio.....	46
CAPITULO 2 MECANISMOS JURÍDICOS DE DEFENSA DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES	
2.1. Derechos Antidumping.....	55
2.1.1. Conceptos de Dumping.....	57
2.1.2. Elementos del Dumping.....	58
2.1.3. Clases de Dumping.....	59
2.1.4. Efectos del Dumping.....	62
2.1.4.1 Efectos en el País Importador.....	62
2.1.4.2. Efectos en el País Exportador.....	63
2.1.4.3. Efectos en terceros Países Exportadores.....	63
2.1.5. Marco Jurídico.....	65
2.1.6. Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT 94.....	66
2.1.6.1. Requisitos de Procedimiento.....	67
2.1.6.2. Iniciación y Procedimiento de Investigación.....	69
2.1.6.3. Establecimiento y Percepción de Derechos.....	70
2.1.6.4. Duración, Terminación y Examen de las Medidas Antidumping.....	72

2.2. Medidas Compensatorias.	73
2.2.1. Concepto de Subvención.	74
2.2.2. Clasificación de las Subvenciones.	76
2.2.2.1. Subvenciones Prohibidas.	76
2.2.2.2. Subvenciones no Compensables.	78
2.2.2.3. Subvenciones Compensables.	78
2.2.2.4. Subvenciones Susceptibles de Compensación.	79
2.2.3. Elementos de Existencia de la Subvención.	81
2.2.4. Tipos de Beneficio de las Subvenciones.	87
2.2.5. Cálculo del Margen Subvención y Período de Investigación.	88
2.2.6. Concepto de Cuota Compensatoria.	89
2.2.6.1. Establecimiento de Cuotas Compensatorias.	89
2.2.6.2. Clasificación de las Cuotas Compensatorias.	90
2.2.7. Acuerdo sobre Subvenciones y Cuotas Compensatorias de la OMC.	93
2.2.8. Daño y Amenaza de Daño.	98
2.2.8.1. Factores para la determinación del Daño y la Amenaza de Daño.	99
2.3. Salvaguarda.	103
2.3.1. Concepto de Salvaguarda.	105
2.3.2. Objetivo de las medidas de Salvaguarda.	106
2.3.3. Requisitos para aplicar una medida de Salvaguarda.	107
2.3.4. Acuerdo sobre Salvaguarda de la OMC.	110

CAPÍTULO 3 CONFLICTOS QUE ENFRENTAN LOS EXPORTADORES MEXICANOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL

3.1. Casos de Dumping en contra de México.	123
3.1.1. Caso de Bovino en pie (Estados Unidos de Norteamérica).	123
3.1.2. Caso de Tubería de Acero sin costura (Estados Unidos de Norteamérica).	125
3.2. Casos de Subsidio en contra de México.	126
3.2.1. Placa de Acero al Carbón (Estados Unidos).	126
3.2.2. Caso del Petróleo (Estados Unidos de Norteamérica).	127
3.3. Casos de Salvaguarda en contra de México.	129
3.3.1. Caso de Juguetes (Argentina).	130
3.3.2. Caso de Trigo, Harina de trigo, Azúcar y Aceites Vegetales Comestibles (Chile).	131
PROPUESTA.	132
CONCLUSIONES.	V
BIBLIOGRAFÍA.	.IX

INTRODUCCIÓN

La globalización de los mercados internacionales ha tenido como consecuencia principal una apertura comercial muy importante para nuestro país en todos los ámbitos. Las alianzas comerciales entre los distintos países son cada vez más frecuentes, lo que ha abierto grandes posibilidades para la exportación de productos mexicanos a nuevos mercados.

México está a la vanguardia de este proceso de globalización al ser miembro activo de la Organización Mundial de Comercio y el Consejo Económico de los Países de la Cuenca del Pacífico, y también mediante la formación de alianzas comerciales regionales como la del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), así como otros tratados comerciales con diversos países latinoamericanos.

En consecuencia de estas alianzas comerciales, la exportación de productos mexicanos a nuevos mercados internacionales ha crecido de manera considerable. Los productores nacionales han tenido que mejorar su nivel de competitividad en el ámbito internacional a través de la utilización de tecnologías de punta enfocadas a mejorar la calidad de sus productos y procesos.

El nivel de competitividad de los exportadores mexicanos en los mercados internacionales ha dado lugar a que, en ocasiones, sus productos se hayan visto sujetos a investigaciones en materia de dumping (discriminación de precios) subvenciones o medidas de salvaguarda.

De la preocupación anterior, surge este trabajo, pues si bien en los ordenamientos jurídicos de nuestro país en materia de comercio internacional se alude a los conflictos comerciales que tienen nuestros productores por las importaciones realizadas bajo discriminación de precios o subsidios que causan daño o amenazan con causarlo a la industria nacional. Poco se habla o se conoce de los problemas que enfrentan los productores nacionales al exportar sus mercancías a nuevos mercados, de manera tal, el volumen de intercambio entre los países aumenta día a día, por lo tanto, los conflictos se ven incrementados.

El tema es de suma importancia, ya que no existe suficiente bibliografía actual y detallada en nuestro país, lo cual representa un reto mayor para la elaboración de ésta investigación. Al mismo tiempo se pretende dar una visión amplia de lo que sucede en México a nivel mundial con respecto al comercio internacional.

Éste tema nos parece fundamental puesto que en la actualidad los Estados no tienen fronteras geográficas para el intercambio de sus mercancías.

En consecuencia la hipótesis concreta de este trabajo será destacar la importancia de la asistencia jurídica no discrecional que el gobierno mexicano debe otorgar a los exportadores nacionales que enfrentan conflictos en el extranjero, a través de una reforma al artículo 5 fracción VIII de la Ley de Comercio Exterior.

El tipo de investigación que se emplea es la documental, ya que nos basaremos en la revisión bibliográfica existente sobre los mecanismos jurídicos de defensa actuales, para establecer un contexto actual de la situación de México y sus exportadores en el comercio internacional.

Es por ello que para entender de manera más clara este trabajo se estructura en tres capítulos, el primero hace referencia a los antecedentes históricos de México en el comercio internacional, así como la participación de nuestro país en el GATT y la OMC. Esto nos dará una perspectiva de las políticas actuales que rigen al comercio internacional.

El segundo capítulo aborda el tema de los mecanismos jurídicos de defensa a exportadores mexicanos, en los mercados internacionales, explicándose con detenimiento para así determinar el supuesto en el que se encuentre el exportador.

El tercer capítulo hace referencia a casos prácticos, éstos nos muestran, la situación de los exportadores mexicanos en el mercado internacional, en cuanto a conflictos de carácter comercial, a través de porcentajes.

Este trabajo pretende dar una propuesta acerca de la asistencia que el gobierno mexicano debe otorgar a sus exportadores en los conflictos que enfrentan en el extranjero, pues consideramos que en la actualidad la Ley de Comercio Exterior no es clara al respecto.

Por último se presentan las conclusiones, en donde se hace énfasis en la importancia y trascendencia del desarrollo de nuestro país dentro del comercio internacional.

CAPÍTULO 1

PARTICIPACIÓN DE MÉXICO EN EL MERCADO INTERNACIONAL

1. Participación de México en el Mercado Internacional

El proceso de apertura comercial iniciado por nuestro país en diferentes períodos como a continuación se trata nos lleva a concluir que durante la década de los ochenta, ésta se dio con mayor apertura a través de nuestro ingreso al G.A.T.T., cuya regulación actualmente se encuentra a cargo de la O.M.C., tiene como uno de sus objetivos principales permitir a la economía nacional alcanzar niveles internacionales de competitividad en cuanto a precio y calidad, pues como consecuencia de esta alianza comercial, la exportación de productos mexicanos a nuevos mercados internacionales ha crecido considerablemente donde forma parte de los elementos principales para lograr esta meta la equidad en el ámbito del comercio internacional que permite a las empresas mexicanas competir sobre bases justas otorgadas por los códigos de conducta del G.A.T.T., y gracias a que los países han adaptado esos principios en sus legislaciones, en el caso de nuestro país encontramos que de conformidad con el artículo 133 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos se establece que, "...la Constitución y las leyes que emanen del Congreso de la Unión, así como los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión¹". En consecuencia, con la publicación el 30 de diciembre de 1995 del Decreto de Promulgación del Acta final de la Ronda de Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, este Acuerdo y las obligaciones ahí contenidas forman

¹ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Edit. Porrúa. México, D. F. 2001

parte de la legislación nacional. Recordemos que, en México los tratados son de aplicación directa y no requieren de un acto legislativo posterior a su promulgación para su aplicación. De esta forma, la legislación nacional se compone de: la Ley de Comercio Exterior publicada en julio de 1993 que abrogó la Ley Reglamentaria del artículo 131 Constitucional expedida en 1986; en diciembre de 1993, se publicó el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. Asimismo, se han incorporado al marco legal vigente los Acuerdos de la Ronda Uruguay y los capítulos relevantes de los diversos tratados firmados por México y la Tarifa al Impuesto General de Exportación (T.I.G.E.) que tratan de apoyar y fomentar la actividad exportadora.

1.1. Antecedentes Históricos en México

Antes de 1982, el desarrollo del país se basaba en las importaciones, cuyo objetivo principal era la industrialización, la dotación de infraestructura y la diversificación de la economía, que en ese momento le hacía falta a nuestro país, pero la crisis financiera de ese mismo año causada por la caída internacional del precio del petróleo, el endeudamiento, la reducción en el precio de las principales materias primas de exportación y la limitación de créditos externos volvieron insostenible el modelo de sustitución importaciones, aunado a lo anterior, las políticas de protección comercial no creaban los incentivos necesarios para incrementar la productividad y sustentar así el crecimiento económico, por lo que fue necesario replantear el modelo de desarrollo existente y establecer una estrategia de crecimiento basada en el libre comercio, se elige así la apertura

comercial desembocada en las exportaciones que tuvieron repercusiones positivas en el empleo, en la eficiencia y en la mejor asignación de recursos humanos y materiales que colocan a México dentro de las corrientes comerciales internacionales.

Para entender de manera clara el desarrollo de nuestro país en este punto, es necesario analizar los antecedentes históricos del comercio exterior en México, pues si bien, durante un largo período contamos con una política proteccionista en los intercambios realizados con el exterior, se ha llegado a un punto en la historia de nuestro país en donde la apertura comercial ha alcanzado grandes niveles. Por eso es de gran importancia conocer las políticas aplicables, y su progreso en el tiempo, ya que ello es indispensable para una mejor comprensión de la política actual.

Encontramos así tres épocas fundamentales:

- Época Antigua
- Época Moderna
- Época Contemporánea

1.1.1. Época Antigua

Esta época se encuentra constituido por tres períodos: el azteca, el colonial y el independiente.

1.1.1.1. Período Azteca

Este período fue de gran importancia para el comercio, tal y como lo menciona Bernal Díaz del Castillo, ya que describe con gran sorpresa la sofisticada organización del mercado de Tlatelolco², así como Richard Eells y Clarence Walton, quienes consideran que el comercio entre los aztecas alcanzó una evolución extraordinaria, y no dudaron en considerarlo como una profesión, tan importante desde el punto de vista político que sobrepasaba las diferencias de cultura e ideología³. Estos comentarios se debieron en gran medida a que los pochtecas o comerciantes aztecas, tiempo antes de la época medieval de Europa, ya habían logrado ser reconocidos por los nobles como una clase importante y primordial para el desarrollo de las funciones de desarrollo del Estado azteca, a tal grado de ser equiparados en cuanto a privilegios y prestigio como a los nobles. Ya que la actividad del comercio, en el México antiguo fue la causa motora de diversas transformaciones socioculturales, debido al papel que los comerciantes jugaron en la guerra, al ser los individuos más adecuados para servir como espías

² DÍAZ DEL CASTILLO, Bernal, *Historia Verdadera de la Conquista de la Nueva España*, Edit. Porrúa México 1974, pp. 171-173

³ EELLS, Richard y WALTON, Clarence, *Trade in the Aztec Civilization*, Harvard Business School, The World Business, Simon and Schuster, N.Y., 1962, p. 90

1 grupos de avanzada por conocer las razones de estructura política de situaciones geográficas e incluso el idioma.

Junto con los comerciantes deuderos y mediante comerciantes (Itanhuacachime) que normalmente acudían en rotación a los mercados los días de plaza mexica, existieron numerosas agrupaciones integradas por comerciantes nahuatlcos (pochteca) dedicados a realizar el comercio exterior. Ya que según los antecedentes existieron corporaciones de comerciantes en Tenochtitlan, Tlatelco, Tetzcoco, Azcapotzalco, Huixtlicochco, Huecocolan, Cuauhtlan, Coatlincan, Chaco Otompan, Acolhuacan, etc.

Los mexicas comerciaban principalmente con los pueblos del sur, ya que estos poseían la mayoría de los productos y riquezas que necesitaban esos pueblos, sin ser por ello menos importante el comercio que se realizo con los tarascos que se encontraban en el norte de Guerrero y Michoacán.

Este comercio se realizaba a través de expediciones en la que participaban todos los pochteca que quisieran participar, estos se encontraban regulados por el derecho consuetudinario que se originaba en los pactos u acuerdos celebrados entre los diferentes pueblos. Estos pactos tenían carácter de bilateral entre los Estados que los firmaban, y la ejecución de los mismos se encontraba a cargo de los diferentes gobiernos de los lugares en los que se realizaban.

Para dirimir las controversias que se suscitaban entre los comerciantes y los compradores, existía la figura de comisario o alguacil, que además se encargaban del orden de la plaza en general.

Las normas mercantiles en el mundo medieval

- Estas normas mercantiles eran de dos clases: unas dirigidas al comercio.
- Constituían una institución especial que surge en consecuencia como derecho mercantil medieval: el *estaca*.
- La fuente de esas normas era a) que parte de las normas le correspondía un *emporio*; estado medieval; complementada por las decisiones que daban los *pochtecas*.
- Estas normas mercantiles eran de dos clases: unas dirigidas al funcionamiento y operación de los mercados y las otras a la actividad de los *pochtecas*.
- Existían dos clases de tribunales, unos instalados en las plazas para dirimir las controversias que allí se presentaban y los otros en el seno de cada corporación o gremio *pochteca*.
- Se encuentra una similitud entre la clase y privilegio de los *pochtecas* y de los comerciantes de la Europa Medieval.

- Existían dos tipos de trueque: aquel que se realiza con diferentes mercancías y el que, como en el medio azteca, se realizaba con ciertas mercancías que ya tenían un valor más o menos determinado.⁴

1.1.1.2. Período Colonial

En esta época en España dominaban las ideas mercantilistas, las cuales favorecían un comercio dirigido y de monopolio, además de los privilegios para aquellos de ascendencia peninsular o de origen peninsular. Como consecuencia de su mercado exterior encontramos el descubrimiento de América.

El comercio exterior fue patrocinado por los monarcas y la aristocracia, en su constante lucha por la supremacía del poder. De las arcas reales y de los tesoros de los señores feudales y burgueses salieron los fondos para financiar los viajes de descubrimiento.⁵

La Casa de Contratación de Sevilla fue importante, pues a través de ella se realizó todo el comercio entre la ciudad y su colonia, ya que era una empresa particular de los reyes católicos con el objeto de proteger la administración de la participación que a ellos les correspondían por su aportación hecha para el descubrimiento del nuevo continente.

⁴ Cfr. QUINTANA Adriano, Elvia Arcelia, *El Comercio Exterior de México, Marco Jurídico, Estructura y Política*, Editorial Porrúa, México, 1989.

⁵ TARDIFF, Guillermo, *Historia General del Comercio Exterior Mexicano*, Editorial Porrúa, México 1968 Tomo I pp. 20-21.

La función y organización del consulado de México eran muy similares a las de la Casa de Contratación de Sevilla, se encargaba de la resolución de conflictos internos que había en el reino de la Nueva España, tenía atribuciones para conocer los casos que se presentaban en otras provincias. Las estrictas limitaciones que España impuso en su comercio con otros países provocaron el contrabando y la piratería no solo por parte de los extranjeros sino también por sus nacionales.

La detallada regulación del comercio se debió a la consideración de que en las nuevas tierras se abrían grandes mercados en los cuales se podían colocar los productos españoles y de los cuales se podrían importar mercancías que rendirían beneficios enormes por los altos precios que se podían obtener. Por ello se considero indispensable pronunciar una legislación en la que los españoles se beneficiaran por completo, de ahí que se excluyeran a los extranjeros y se requerían de medidas de seguridad estricta. Los principales objetivos de esta legislación eran la monopolización del comercio para los nacionales de España, proteger en todo lo posible de los riesgos naturales e impedir que fuesen presa de los barcos enemigos que navegaban el Atlántico.

Aunado a lo anterior el comercio exterior se vio obstaculizado por el alto interés que se pagaba por el capital prestado aun cuando se dieran las mayores seguridades, el monopolio que el Estado tuvo sobre el correo protegido de toda competencia le permitió desarrollarse de una manera muy lenta; lo cual fue en perjuicio del comercio internacional, la falta de caminos de Veracruz a la Ciudad de México, la falta de créditos debido a una falsa interpretación de la ley de

repartimiento, el establecimiento del tribunal del consulado que había producido un efecto contrario al deseado debido a que la justicia expedida por él era lenta y centralizada, aunado a esto la limitación que la ciudad le puso a colonias de comerciar entre ellos.

Con el advenimiento de la Casa de Borbón al trono de España en el siglo XVIII, Carlos III se percató de que la política comercial, ejercida hasta entonces había sido perjudicial, por lo que decide instalar una política más liberal para el comercio de España con sus colonias, pero sin dejar a un lado el monopolio de la ciudad, de tal manera que habilitó nueve puertos en España y otros tantos en sus colonias de América.

Como consecuencia del comercio colonial la nación española se volvió insuficiente no solo para exportar sino también para cubrir sus necesidades. De ahí que, se tratara de conservar el comercio con la Nueva España, prohibía severamente que los productos europeos se cultivaran en los suelos de sus colonias americanas, sin embargo esto representó una ventaja para los extranjeros quienes surtían a las colonias de aquellos productos de los cuales carecían por la prohibición.

1.1.1.3. Período Independiente

Consumada la independencia de nuestro país en 1821, el comercio exterior quedó a la deriva pues desaparecieron las características monopolistas, la forma de

transportación y la participación de la mercancía que habían predominado durante la Colonia.

1.1.1.3.1. Etapa de 1822 – 1825

Iniciada la vida independiente y consolidada la situación política del país se abrió nuestro mercado a todas las naciones que quisieran comerciar. En este período se dio a conocer las reglas que debían observar las aduanas marítimas para vigilar a los buques a su arribo a nuestros puertos.

Entre las diversas disposiciones administrativas que tendían a organizar los ingresos por concepto de importación, que constituía una parte importante de la economía, así mismo los aranceles vigentes en el país desde el período provisional hasta la primera década del México independiente, pretendieron responder a las condiciones económicas y necesidades fiscales, se estimuló así la economía nacional, al evitar que el comercio agotara los recursos del país.

En 1840, en materia de comercio exterior, México extendió sus relaciones como país independiente a otras naciones con quienes le interesaba consolidarse en lo político, su independencia y abrir en lo económico las posibilidades de intercambio comercial.

1.1.1.3.2. Etapa de Reforma

En el período presidencial del general Santa Anna, en mayo de 1854, se promulgó el primer Código de Comercio. Las exportaciones habían sido atendidas igual que las importaciones y por eso en agosto de 1854, se expidió un decreto que prohibía la exportación de maderas de construcción.

Estrechamente vinculado con el comercio exterior se expidió un decreto en enero de 1855 por el cual se derogaba el artículo 108 del reglamento de Aduanas Marítimas de 1849.

Otro acontecimiento importante de este período es que en febrero de 1857, el Congreso Constituyente proclamó la Constitución Política de la República en donde a través del artículo 72 fracción IX se determina como facultad del Congreso expedir aranceles sobre el comercio exterior y para impedir que el comercio entre Estados establezca restricciones onerosas, así mismo la independencia política de nuestro país, se vio reflejada en materia de comercio por la necesidad de importar la mayoría de los artículos de consumo ya que antes en el período colonial no se desarrolló ninguna industria que permitiera satisfacer las necesidades.

1.1.2. Época Moderna

Esta se encuentra constituida por las siguientes etapas: República Restaurada (1870 - 1876), Período Provisional (Porfirio Díaz 1877 - 1880), Manuel González (1880 - 1884), Porfiriato (1884 - 1911).

En la República restaurada tenemos a Sebastián Lerdo de Tejada (1872 - 1876), quien sustituye a Juárez a su muerte y reforma el arancel de aduanas marítimas, con la finalidad de obtener beneficios para el erario público y el comercio exterior, por lo que se redujo la tarifa de fletes por ferrocarril México a Veracruz para los frutos nacionales destinados a la exportación.

En el período provisional de Porfirio Díaz (1877 - 1880) encontramos que en cuanto a las exportaciones, el ejecutivo envió una iniciativa de la Secretaría de Hacienda al Congreso, sobre la libre exportación de frutos nacionales

Con Manuel González (1880 - 1884) en 1882 se nombró una comisión para propusiera las modificaciones que debían hacerse en la legislación arancelaria, incorrecta para el despacho aduanal en virtud del cambio de tráfico de ferrocarriles internacionales con la intención de promulgar un nuevo arancel que correspondiera a las necesidades del tráfico comercial.

En 1883 se creó un nuevo Código de Comercio, así como la firma de un tratado comercial con los Estados Unidos cuya principal condición autoriza la importación

libre de derechos de cierto número de producciones de cada uno de los países en territorio del otro, durante seis años y se ratificaron los tratados de comercio y navegación con Italia y Alemania.

En el Porfiriato, que comprendió de 1884 a 1911 se firmaron varios Tratados de Amistad, Comercio y Navegación con los siguientes países: Reinos Unidos de Suecia y Noruega (1885), República Francesa (1887), Ecuador (1888), Italia, Gran Bretaña, Holanda, Nicaragua. Así mismo se expidió el arancel de Aduanas Marítimas y Fronterizas con el fin de aumentar los ingresos y de satisfacer las necesidades de la sociedad, al conciliar los intereses de la industria, agricultura y comercio.

En 1891 se expide una Nueva Ordenanza de Aduanas que contiene reformas liberales de impulso de tráfico internacional, en consecuencia proporciona al comercio las facilidades del interés fiscal. En 1892 la Confederación de Delegados de los Estados emplazada con el objeto de proponer al gobierno los medios de conciliar los intereses nacionales, se removieron los obstáculos que entorpecieran el desarrollo de la industria y el comercio.

El aumento en la exportación de minerales y los impuestos decretados para sustituir a los impuestos, dejaron sentir en 1897 una riqueza hacendaría en crecimiento, al aumentar las utilidades que conformaban las reservas. La única causa que altero el comercio exterior y la holgada situación hacendaría del

gobierno, fue la devaluación de la plata, cuya afectación se dio en la exportación y la industria nacional.

Por otro lado se establecieron reglas para el despacho de los efectos destinados a empresas que gocen de lagunas franquicias en materia de derechos de importación y el reglamento para el transporte por ferrocarril de las mercancías que vinieran a la aduana de México para los almacenes de depósito.

1.1.3. Época Contemporánea

Este periodo comprende de 1911 a nuestros días.

En 1911 con Francisco León de la Barra en el ejecutivo el gobierno mexicano se adhirió a las estipulaciones sobre derecho marítimo internacional contenidas en la Declaración de Londres. Este mismo año represento para el fisco un aumento en la ganancia de aduanas, no obstante la situación económica del país.⁶

Con Francisco I Madero (1911- 1913) la renta de aduanas disminuyo como resultado de los trastornos de orden público, en tanto que el tipo de cambio internacional se mantuvo.⁷

⁶ Cfr. México a través de los informes Presidenciales, Secretaría de la Presidencia, México, 1976, tomo II, p. 78; tomo III p. 91; tomo IV, Vol. I pp. 130-133; tomo V Vol. 3, pp. 10-12.

⁷ Idem tomo I, p. 128; tomo III, p. 199; tomo IV, Vol. I, pp.284-287.

Victoriano Huerta (1913-1914), en este período se estudio un proyecto de reformas al Código de Comercio, para que este se encontrara acorde a la Conferencia Internacional de Bruselas sobre Abordaje y Salvamentos Marítimos, también se decreto la necesidad de gravar la exportación de oro con un 10% de su valor. Los impuestos al comercio exterior arrojaron considerables aumentos; sin embargo la pacificación del país los orilló a disminuir las existencias del fisco.

Venustiano Carranza (1914-1920), pretendió facilitar el comercio entre los Estados Unidos de Norteamérica y nuestro país, esto provocó que las relaciones mercantiles quedasen suspendidas.

En las tarifas de importación el gobierno redujo los derechos a aquellas mercancías de indispensable consumo en el país, cuando no se producían en el interior, disminuyendo así la protección a las industrias nacionales. Las restricciones que los países en guerra pusieron al comercio exterior, crearon una situación difícil para el desarrollo del comercio de nuestro país, se tiene así que el ejecutivo tuvo estableció tarifas diferentes sobre el comercio con el propósito de favorecer a los países que no habían aplicado restricciones en su comercio con nuestro país.

Con Adolfo de la Huerta (1920) se estudio la modificación de algunos tratados de amistad, comercio y navegación con diversas naciones, de acuerdo a las exigencias tendientes a los efectos producidos en todo el mundo por la guerra europea. Por lo que se eximieron de derechos de importación a las maquinarias dedicadas a la industria y el arte, de la misma manera se disminuyeron los

derechos de exportación de la naranja y el algodón. Se favoreció por otro lado el comercio de los artículos que ya no se producían en el país.

Álvaro Obregón (1920-1924), con él se estableció un procedimiento para alentar la importación de ganado y se conservaron las franquicias para importar maquinaria. Por otro lado, se dieron facilidades a los exportadores al suprimir de la Tarifa de Exportación la frase: "previo permiso en cada caso de la Secretaría de Hacienda", se crearon impuestos especiales sobre exportación de petróleo derivados para nivelar el costo de la producción del petróleo mexicano.⁸

De 1924 a 1928 con el presidente Plutarco Elías Calles, se firmó un Tratado de Comercio y Navegación entre nuestro país y Japón (24 de octubre de 1924), partió del respeto de las legislaciones de ambas naciones, desistiéndose de reclamaciones provenientes de disturbios sociales.

En abril de 1928 se expidió la Ley Aduanal, que integraba los procedimientos de esta manera, facilitó de esta manera los trámites, actualizándose de acuerdo a las necesidades del comercio.⁹

En los cortos periodos presidenciales de Emilio Portes Gil (1928- 1930), Pascual Ortiz Rubio (1930- 1932), y Abelardo L Rodríguez (1932- 1934) se dieron aspectos importantes para nuestro comercio, en el caso del primero tenemos que su

⁸ Cfr. México a través de los informes Presidenciales, Secretaría de la Presidencia, México, 1976, tomo I, p. 218; tomo III, pp. 258 y 277; tomo IV, Vol. 1, p. 355

⁹ Idem, tomo I, p. 224; tomo II, p. 214; tomo III, pp.308 y 314; tomo IV, vol. 1, p.404; tomo IV, vol. 2, p. 431

objetivo principal fue respetar a los demás países con los que se tenían relaciones así como el cumplimiento de los compromisos internos y externos. Así mismo se formularon al gobierno de los Estados Unidos todas las observaciones referentes al aumento de tarifas de importación de dicho país, ya que nuestro país se veía especialmente afectado en la exportación de ganado y de algunos productos agrícolas, como el tomate.

Con el segundo presidente, en 1931 con el propósito de dar una mejor y eficaz tramitación a los organismos del gobierno interesados en los tratados de comercio, la Secretaría de Relaciones Exteriores inició la formación de una Junta Consultiva de Tratados de Comercio. Mientras que la Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo aceptó oficialmente la propuesta del "Congreso de Economía" para crear la Comisión Nacional de Exportación, la cual tuvo por objeto el estudio de la producción nacional para organizar la exportación nacional en los mercados a los cuales se podían llevar los productos. En este período se reformó la Ley Aduanal en virtud de los problemas económicos, se enfocan estas reformas a una política proteccionista en la producción nacional, con lo que se fomentó el desarrollo de la industria en general y especialmente a la agrícola, así surge la ley del 25 de julio de 1931, que logró la desmonetización del oro.¹⁰

Mientras que con el último tenemos que en 1932 el comercio y la industria mejoraron gracias a la modificación adecuada de las tarifas de importaciones, se benefician los lazos favorables que ofrecía la situación comercial mundial.

¹⁰ Cfr. México a través de los informes Presidenciales, Secretaría de la Presidencia, México, 1976, tomo I, p. 243; tomo III, pp332, 342, 345; tomo IV, vol. 2, pp. 444, 450, 471

En el período de Lázaro Cárdenas (1934- 1940), en materia de comercio exterior urgía que se normalizara la política arancelaria con objeto de permitir a México aumentar sus exportaciones, asimismo adquirir los elementos que requería del exterior. En su primer año de gobierno los impuestos de importación y exportación, alcanzaron cifras de recaudación importante. En general, este periodo se desenvolvió dentro de un marco económico mundial de una gran depresión manifestada en una gran baja de precios, mientras el índice general de los mismos en el interior subían. Esto causó una inestabilidad en la balanza comercial, las exportaciones disminuyeron, en tanto las importaciones aumentaron en forma desproporcionada.

En 1937 se dio a conocer la creación del Banco de Comercio Exterior, cuya finalidad era facilitar el transporte y venta de los productos mexicanos en los mercados internacionales por medio de la liquidación anticipada de los documentos recibidos por el exportador. Además tenía la función de proporcionar la mayor información acerca de los mercados internacionales, las formas correctas de embalaje y la clasificación de las mercancías. Ya que el crédito como instrumento de fomento a las exportaciones, se convirtió en un sistema innovador en materia de comercio exterior.

En 1940 informó que se había favorecido la sustitución de importaciones a través del apoyo a la importación de materias primas para manufacturar productos de gran demanda en el país. Por otro lado se trató de beneficiar a nuestro comercio a través de algunos mecanismos específicos como la prohibición de exportar ciertos

productos, que tras una pequeña transformación en el extranjero eran importados por nuestro país, de tal manera que se fomento la exportación de aquellos recursos que fueran de indefinida renovabilidad.¹¹

Con Manuel Ávila Camacho (1940-1946) en este período se trata de equilibrar las exportaciones con relación a las importaciones por lo que se promulgó una nueva Ley Orgánica del Banco de México. Por otro lado la política arancelaria ayudo al logro de estos fines, ya que considero los impuestos a la importación y a la exportación, en su doble aspecto de arbitrios fiscales y de medios protectores y estimulantes del desarrollo económico.

El 23 de diciembre de 1942 se firmó el primer Tratado de Comercio de México y los Estados Unidos, instrumento que apropiadamente especificó las posiciones de ambos Estados, tanto para facilitar los intercambios, así como para asegurar la intensificación de la producción para otorgar una garantía inmediata.

Se consideró oportuno elevar los impuestos a la exportación a los productos alimenticios de consumo necesario, para evitar su escasez en el país, mientras se autorizó la introducción de artículos libres de impuestos en que la producción interna era escasa. Las importaciones de maquinaria fueron necesarias para facilitar, agilizar y aumentar la producción de los campos, para elaborar las materias primas que, a bajo precio, se vendía al extranjero y que se importaban

¹¹ Cfr. México a través de los informes Presidenciales, Secretaría de la Presidencia, México, 1976, tomo I, pp. 250-260; tomo II, p. 266; tomo III, pp. 364-379; tomo IV vol. 2, pp. 506-556, tomo V, vol. 4, pp. 126-338; tomo VI, pp. 45-47, 55

convertidas en artículos manufacturados.¹²

Durante el gobierno de Miguel Alemán Valdés (1946 - 1952) las industrias nacionales gozaron de una atinada protección arancelaria para liberarlas de la competencia extranjera, pero sin fijar impuestos prohibitivos sobre productos de otros países. Se acordó un tratado de comercio con Canadá y se recibió a la Misión Comercial Belga y a la Misión Económica Italiana para instalar en Bruselas la Cámara de Comercio Belga - Mexicana.

El volumen de las exportaciones decreció lo cual afectó a minerales, fibras, productos agrícolas y artículos manufacturados; por esto, las exportaciones de productos de las industrias creadas bajo la protección de las restricciones norteamericanas se encontraron con que su mercado desaparecería y que sus costos eran muy elevados para competir libremente con la industria extranjera. Se prohibió el ingreso al país de ciertos artículos no esenciales y elevó, respecto a otros, los impuestos que causaban su importación, lo que hizo que la balanza comercial se normalizara, al imponerse las restricciones a la importación.

Durante la reunión de La Habana en octubre de 1947, la delegación mexicana, junto con las de otros países de intereses económicos semejantes, obtuvieron que se continuara con la protección de las industrias nacionales con tarifas arancelarias, al gozar de la misma libertad para contratar con otros países como hasta entonces se había hecho. Se negoció la protección a la industria, mediante

¹² Cfr. México a través de los informes Presidenciales, Secretaría de la Presidencia, México, 1976, tomo I, pp. 271-277; tomo III, pp. 383-422; tomo IV, vol.2, pp.560-584; tomo V, vol. 4, pp 370-519; tomo VI, pp.370-519; tomo VI, pp. 67, 71; tomo VII, pp. 232-249.

restricciones cuantitativas a los casos y condiciones que la Carta de La Habana establecía, permitiéndose la admisión de inversión del capital extranjero con absoluto respeto a sus respectivas leyes nacionales.

En 1949 el Consejo Superior Ejecutivo de Comercio Exterior redactó los proyectos que sirvieron de base para la negociación de convenios comerciales con Chile, El Salvador, Honduras, Italia y Nicaragua.

El impuesto del quince por ciento ad valorem sobre la exportación se manejó con un criterio amplio y flexible que permitió ajustar las relaciones de los mercados con los del extranjero, por lo que el impuesto impidió las exportaciones, y en cambio sirvió para separar el precio interior de los artículos exportables de su cotización en dólares.

Las exportaciones se desarrollaron a partir de los excedentes, una vez satisfechas las necesidades nacionales, en tanto se buscó que las importaciones fueran de productos indispensables y que se eliminara su encarecimiento.¹³

En el período de Adolfo Ruiz Cortines (1952- 1958), se observó la tendencia al fomento a la producción de bienes de consumo, al incremento de maquinaria y equipo que ayudarían a proporcionar aumento en la producción del petróleo, la diversidad de la industria siderúrgica, el crecimiento de la industria manufacturera, y el aumento en la producción agrícola. Se creó un sistema de subsidios que

¹³ Cfr. México a través de los informes Presidenciales, Secretaría de la Presidencia, México, 1976, tomo I, pp. 281-284; tomo III, pp. 428-438; tomo IV, vol. 2 pp. 552-629; tomo V, vol. 4, pp. 553-671; tomo VI, pp. 97-104; tomo VII, pp.263-277.

consoló la situación de los pequeños y medianos mineros, al liberarlos hasta del 5% de los impuestos de producción y exportación.

Se procuró incrementar el comercio exterior con el objeto de aumentar las exportaciones y de satisfacer a las importaciones, la necesidad de maquinaria y de equipos para el desarrollo agrícola e industrial. Estas importaciones se sujetaron a restricciones que contribuyeron a la protección de la industria nacional, a la defensa del consumo y de la balanza de pagos.

La política en materia de exportaciones consistió en la eliminación de obstáculos e impuestos a los artículos manufacturados y de productos que no absorbían la economía.

Se contaba con fuertes existencias de petróleo para la exportación, pero el mercado internacional de petróleo era reducido para nuestro país, ya que la oferta era manejada por monopolios que mantenían los precios bajos como parte de una estrategia global, para obtener materias primas con un costo reducido. Se iniciaron las exportaciones de gas y azufre, abriéndose la frontera norte para el libre tráfico de ganado, se aumentaron las exportaciones de café y algodón con las cuales la reserva monetaria se reforzó. Por otro lado, se constituyó un comité permanente con la finalidad de que este analizara las consecuencias de las medidas tomadas por el Mercado Común Europeo y la Zona de Libre Comercio del mismo continente tendrían en nuestro país.

La política comercial fortaleció las exportaciones y limitó las importaciones cuya base es la capacidad de pago del país y las necesidades de la producción nacional.¹⁴

En el período presidencial de Adolfo López Mateos (1958 - 1964), el impuesto a la exportación disminuyó como consecuencia de la ayuda otorgada a los agricultores e industriales afectados con la contracción de precios y la escasa demanda del exterior. Sin embargo el Banco de Comercio Exterior contribuyó a la estabilización del costo de la vida y a afirmar la política comercial del gobierno, esto a través del otorgamiento de créditos al maíz, trigo, frijol y huevo.

En 1960 con la firma del Tratado de Montevideo, se pretendió acelerar el crecimiento económico comercial efectuada por la Comisión Económica de América Latina de la ONU. Mientras que la ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio), pretendían crear una zona de libre comercio entre los países miembros, con el fin de liberar, en un plazo no mayor de doce años, los aranceles, al ratificar el beneficio multilateral, para la obtención de nuevos mercados para completar así la integración económica.

A través de la política de subsidios, convenios fiscales y exenciones de impuestos, el gobierno realizó el fomento a los sectores industrial y minero, se estimuló así sus exportaciones.

¹⁴Cfr. México a través de los informes Presidenciales, Secretaría de la Presidencia, México, 1976, tomo I, pp.296-310; tomo II, pp. 297-310; tomo III, pp. 445-455; tomo IV, vol. 2, pp.634-670; tomo V, vol. 5, pp. 6-47; tomo VII, pp. 278-310.

Otra reforma importante fue la Tarifa de Importación, cuyo objetivo era evitar limitaciones de tipo aduanero y económico.

Con lo anterior se pretendió avanzar en la integración de la estructura de la industria nacional, sustituir importaciones, incrementar exportaciones de productos manufacturados, animar el establecimiento de industrias agropecuarias, industrializar las materias primas y los recursos naturales.

Con el presidente Gustavo Díaz Ordaz (1964- 1970) tenía como objetivo la diversificación de las exportaciones y la elevación de los ingresos externos del país, aprovechándose así las oportunidades favorables del mercado internacional, sin agotar las posibilidades de industrialización para sustituir las importaciones. Se abrieron las puertas a la inversión extranjera directa, juega está un papel importante para acelerar el desarrollo económico.

Los impuestos aplicados al comercio exterior reflejaron la tendencia de la política federal, disminuyendo los que gravaban la exportación y se elevaron los de importación, por esta razón sin perder su carácter de derechos fiscales, los impuestos se manejaron con propósito de fomento económico.

En el período presidencial de Luis Echeverría Álvarez (1970- 1976), añadió que la inversión extranjera no debía desplazar al capital mexicano, sino complementarlo. En cuanto a las normas que regían el comercio internacional, se puso en vigor un régimen de devolución de impuestos indirectos y del impuesto general de importación a los exportadores de productos manufacturados de acuerdo a la proporción de insumos nacionales utilizados.

En este régimen presidencial se creó el Instituto Mexicano del Comercio Exterior, para coordinar los esfuerzos en la promoción del intercambio y la racionalización de las importaciones de los nacionales y del gobierno. La política de sustitución de importaciones tenía como objetivo el no estímulo de la ineficacia.

Dentro del aspecto de las exportaciones se destaca que en el año de 1974, en Cozumel, México junto con otros 17 países formaron el Grupo de Países Latinoamericanos y del Caribe Exportadores de Azúcar, que se consolidó el 12 de marzo de 1976 con 22 países miembros.

Con el presidente José López Portillo (1976- 1982), en el año de 1977 se creó la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) que estaría encargada de todo lo concerniente al comercio exterior e interior, se estableció así una base jurídica cuyos objetivos fundamentales eran; mitigar en alguna forma la tasa inflacionaria que se elevó drásticamente durante 1976 y contribuía a la disminución del déficit de la balanza comercial con el exterior.

Se inició una nueva política de comercio exterior; la sustitución de importaciones manejada principalmente a través del mecanismo de permisos previos, substituyéndose por el uso más flexible de los aranceles, procurado que la liberación comercial no fuera en menoscabo de la producción. Con esta política se pretendió hacer del país un sólido exportador y un racional importador.¹⁵

¹⁵ Cfr. I.II Legislatura de la Cámara de Diputados, Los Presidentes de México ante la Unión (1821- 1984), 2ª ed, México, Quetzal Editores, 1985 Tomo V, pp. 553-555.

Los acuerdos de comercio exterior celebrados en este período se caracterizaron por definir con claridad y detalle las políticas de comercio exterior, agilizar el uso de los mecanismos e instrumentos con que contaban dichas políticas, con el fin de no entorpecer las operaciones de comercio exterior. Aunque por otro lado existía duplicidad de trámites en las autorizaciones que se otorgaban sobre importaciones y exportaciones.

En enero de 1979 nuestro país entablo negociaciones para una eventual adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, esta se planteó de conformidad con la política de desarrollo incluidos en el Plan Nacional de Desarrollo Industrial.

A partir del 1° de julio de 1979, México introdujo un nuevo sistema de valoración aduanera basado en la Definición del Valor de Bruselas (1949), con excepción de algunos productos.

En la discusión acerca de la conveniencia o no del ingreso de nuestro país al G.A.T.T., surgieron dos corrientes una a favor y otra en contra. La primera establecía que la liberación de las trabas comerciales beneficiaría a México, además de que obligaría a la industria mexicana a aumentar su competitividad y eficiencia. En tanto que la corriente contraria sostenía un impacto negativo sobre la pequeña y mediana industrias, ya que no eran capaces, ni aun en nuestros días, de enfrentar la competencia del exterior, lo que repercutió así en la economía

nacional. Finalmente en 1980 se considera que no es le momento oportuno para el ingreso de nuestro país al G.A.T.T.¹⁶

Ante la serie de presiones internacionales, México resintió un lento crecimiento de las exportaciones industriales, el dumping y las prácticas comerciales desleales influyeron en todos los ámbitos y fueron precisamente los países poderosos los que infringieron las reglas del comercio internacional, al no definir los códigos de conducta o de modificarlos a su conveniencia, esto fue parte del aplazamiento.

De acuerdo al Plan Industrial se quería ir más allá del modelo de sustitución de importaciones que se había llevado en el país desde 1940, el cual era ineficaz para satisfacer las necesidades de empleo y producción. Las dimensiones de la economía existente permitieron ampliar el proceso de sustitución de importaciones y obtener cierta introducción en el mercado externo, esto a través de una integración y organización de nuevos procesos industriales, se aprovecharon ventajas relativas como la materia prima, fuerza de trabajo y mercados de expansión.

Se definieron esquemas globales de cooperación económica bilateral con Japón, España, Francia, Suecia, Canadá y Brasil, que integraron aspectos comerciales, financieros, de complementación tecnológica e industrial.

En el periodo presidencial de Miguel de la Madrid Hurtado (1982- 1988) resurgió el proteccionismo y se presentaron fluctuaciones desfavorables en el precio de las materias primas. La política exterior de nuestro país se instituyo en la

¹⁶ Cfr. Seara Vázquez, Modesto, Política Exterior de México, 2º ed, Editorial Harla, 1984, pp. 189-238.⁸

autodeterminación de los pueblos, es decir, no intervención en los asuntos internos de los Estado, solución pacífica a las controversias e igualdad jurídica y cooperación internacional para el desarrollo. La protección también se dio en Estados Unidos por lo que las exportaciones de nuestro país buscaron desarrollo en Latinoamérica.

Se puso en marcha un programa de acciones en apoyo a las exportaciones, se elimino el permiso previo a la exportación en un 94 por ciento del total, esto simplifico la importación temporal para exportación.

El objetivo de la política exterior fue impulsar la cooperación económica, con la que se propiciarían las condiciones necesarias para permitir la superación de la crisis mundial.

A fin de lograr un mayor acceso de los productos a los mercados internacionales, fue suscrito el entendimiento sobre subsidios y derechos compensatorios con los Estados Unidos de Norteamérica, en el que nuestro país se comprometió a no otorgar subsidios a la exportación a cambio de recibir el beneficio de la prueba de daño, la cual permitiría defenderse de las presiones proteccionistas de dicho país..¹⁷

Se reviso el marco legislativo del comercio exterior para actualizar y depurar las normas jurídicas relativas; incluyendo disposiciones sobre prácticas desleales de comercio y salvaguardas, esto debido a que el sistema de permisos género situaciones injustificadas de privilegio que perjudica al consumidor, se tolero

¹⁷ Cfr. Presidencia de la República, Gobierno mexicano, núm. 34, septiembre de 1985, p. 46

injustificados niveles de productividad en el aparato económico que desalentaron las exportaciones. En este contexto se ubicaron las negociaciones llevadas a cabo en la adhesión del país al G.A.T.T..

En 1986 entró en vigor la Ley Reglamentaria del Artículo 131 constitucional en materia de comercio exterior, que proporcionaría el marco legal actualizado para regular y proteger esta actividad, se establecieron medidas en contra de las prácticas desleales de comercio.

Carlos Salinas de Gortari (1988 – 1994), estimulo las exportaciones, apoyo el libre comercio con los Estados Unidos de Norteamérica, dándose en su período presidencial la incorporación de nuestro país a la Organización Mundial de Comercio, así como la firme del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el Tratado de libre comercio con Bolivia y el del Grupo de los Tres (México, Colombia, Venezuela).

Ernesto Zedillo Ponce de León (1994 – 2000), este presidente continuo con la política comercial de su antecesor y eso dio origen a la firma de los tratados de libre comercio con los siguientes países: Chile, Israel, Nicaragua y Unión Europea.

Vicente Fox Quezada (2000 – 2006), en el 2000 se suscribió un tratado con El Salvador, Guatemala y Honduras, mismo que se espera entre en vigor a partir de que sea ratificado por los Congresos de cada país. Además se tienen establecidos procesos de negociación para lograr tratados de libre comercio con Ecuador y

Perú, así como con Panamá y Trinidad y Tobago. En el caso de Panamá, se espera reanudar la negociación, tan pronto como ese país culmine su proceso de negociación con Centroamérica.

1.2. México y el G.A.T.T.

Así como el comercio internacional ha sido importante en la historia de nuestro país, este también comenzó a adquirir mayor relevancia en la historia mundial, pero a partir del siglo XVI con la creación de los imperios coloniales europeos, el comercio se convierte en un instrumento de política imperialista. La riqueza de un país se medía en función de la cantidad de metales preciosos que tuviera, sobre todo oro y plata. Esta concepción del papel del comercio internacional, conocida como mercantilismo, predominó durante los siglos XVI y XVII.

El comercio internacional empezó a mostrar las características actuales con la aparición de los estados nacionales durante los siglos XVII y XVIII. Descubrieron que al promocionar el comercio exterior podían aumentar la riqueza y, por lo tanto, el poder.

En el intervalo de la Primera y la Segunda Guerra Mundial el comercio internacional tuvo un crecimiento bajo en la producción. El volumen del comercio cayó a partir de 1929, debido al colapso industrial, la crisis financiera y el crecimiento de las medidas proteccionistas producto de la depresión mundial. El proteccionismo fue múltiple y generalizado; los principales países industrializados

elevaron los aranceles, introdujeron restricciones cuantitativas y controles de cambio, y se multiplicaron los acuerdos bilaterales de intercambio compensado.

Durante la década de 1930 se intentó por primera vez coordinar la política comercial a escala internacional. Al principio, los países negociaban tratados bilaterales.

Se crearon organizaciones internacionales para fomentar el comercio entre países, por lo que se eliminaron las barreras al mismo, ya fuesen arancelarias o no arancelarias, como el Fondo Monetario Internacional (1946), cuyo objetivo es proporcionar la cooperación monetaria internacional y facilitar el intercambio equilibrado del comercio mundial mediante la creación de un sistema de pagos multilaterales para las transacciones corrientes y la eliminación de las restricciones al comercio internacional. Así como el Banco Mundial, organismo económico internacional fundado junto con el Fondo Monetario Internacional (FMI) tras la Conferencia de Bretton Woods en 1944, con la función de conceder créditos a escala mundial, pero muy especialmente a los estados en vías de desarrollo. En la actualidad el Banco Mundial está integrado por varias instituciones: el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (BIRD), la Asociación Internacional para el Desarrollo (AID), la Corporación Financiera Internacional (CFI) y la Agencia Multilateral de Garantías de Inversiones (AMGI). Por extensión, y debido a ser el principal organismo de este grupo de organizaciones, generalmente se habla del Banco Mundial para referir al BIRD.

1.2.1. Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio

Al fracasar la Carta de la Habana, firmada el 24 de marzo de 1948, y su consecuente institución la Organización Internacional de Comercio (OIC). El G.A.T.T. (General Agreement Trade of Tariffs and Trade) surge como el único instrumento de regulación de los intercambios mundiales, cuyos principios eran propiciar intercambios libres de trabas y de obstáculos, privilegiándose las tarifas o aranceles como los únicos factibles para la protección de la industria.

Firmado por 23 países dentro de los que se encuentra los Estados Unidos de Norteamérica, la Comunidad Económica Europea, Japón, Cuba, Chile, Uruguay, India, Yugoslavia y Australia, inicia sus funciones en 1948, fue el primer acuerdo multinacional que intentaba reducir las restricciones al comercio; el G.A.T.T. comprende ahora a más de 100 países y afecta al 80% del comercio mundial.

Al fracasar la Carta de la Habana y su consecuente institución, la Organización Internacional de Comercio (O.I.C.), el G.A.T.T. emergen como el único instrumento de regulación de los intercambios mundiales, cuya filosofía declarada se inclina a propiciar intercambios libres de trabas y obstáculos, privilegiándose las tarifas o aranceles como los únicos viables para la protección industrial. En efecto, el comercio exterior de los países es visualizado como un gran espacio en el cual es posible hacer funcionar a empresas eficientes que se protegen por aranceles y tarifas bajo racionalidad privada, en cuyo interior los consumidores pueden optar libremente por productos de calidad y a los mejores precios. Los gobiernos, y en

general sus empresas estatales, deben limitar su presencia, y comportamiento, así se deja a los productores y consumidores un amplio campo para actuar.

Los miembros del G.A.T.T. han llevado a cabo, desde 1947, ocho conferencias arancelarias, denominadas "rondas", las cuales han sido:

- ▶ Ginebra, (Suiza), 1947
- ▶ Annecy, Francia, 1949
- ▶ Torquay, Inglaterra, 1950 a 1951
- ▶ Ginebra, (Suiza), 1955 a 1956
- ▶ Dillón, (Suiza), 1960

Las rondas anteriores se realizaron de manera bilateral entre los Estados Unidos de Norteamérica y la Comunidad Europea y fueron de carácter tarifario.

En tanto que las consecuentes rondas fueron de reestructuración, ya que se incluyeron productos agrícolas, el primer código antidumping, se toma en cuenta la reducción de medidas arancelarias, así como el trato preferencial de los países en desarrollo. Estas rondas fueron de carácter multilateral.

- ▶ Kennedy, (Suiza), 1964 a 1967
- ▶ Tokio, Japón, 1973 a 1979
- ▶ Ronda Uruguay, 1986 a 1994, se inicio en septiembre de 1986 con la llamada Declaración de Punta del Este. Sus principales objetivos fueron lograr una mayor liberalización del Comercio Mundial, actualizar y reforzar

las normas del G.A.T.T. y extender su ámbito de aplicación a nuevas áreas del comercio internacional como la agricultura, los textiles, las medidas de inversión, los servicios y la propiedad intelectual por lo que se convirtió en la Ronda más ambiciosas de las celebradas con anterioridad.

1.2.1.1. Naturaleza y Personalidad Jurídica del G.A.T.T.

Desde su origen se trata de un acuerdo entre los países que lo firman y no una organización internacional, por lo que son considerados como *partes contratantes del acuerdo* y no como *Estados signatarios*.

Representa un instrumento internacional a través cual se suscitan los intercambios entre sus miembros con base en la eliminación de restricciones, reducción de aranceles aduaneros y la aplicación general y obligatoria de la cláusula de la nación más favorecida.

"Se le considera un tratado de carácter multilateral e intergubernamental de comercio, que contempla derechos y obligaciones recíprocas en función de sus objetivos y principios".¹⁸

¹⁸ LIII Legislatura del Senado de la República, Información Básica sobre el G.A.T.T. y el desarrollo industrial y comercial de México, Cuadernos del Senado, México, núm. 55, 1985, pp 23-24

1.2.1.2. Estructura e Ideología del G.A.T.T.

Para entender con claridad la ideología y estructura del G.A.T.T., es necesario dividirla en dos períodos:¹⁹

El primero abarca el período comprendido de 1948 a 1964, así como las partes I y II en donde se observa una actitud rígida y dogmática en lo que respecta a los mercados de sus miembros, reflejado en el principio de la "no discriminación" basado en dos instituciones económico jurídicas:

✓ La Cláusula de la Nación más Favorecida

✓ La Cláusula del Trato Nacional

Cuyos objetivos principales es el establecimiento de condiciones favorables para el intercambio comercial que beneficia básicamente a los productores manufactureros.

Entendiéndose así por Cláusula de la Nación más Favorecida la extensión de las condiciones pactadas entre dos países a los demás miembros, se transforman los acuerdos comerciales y arancelarios de bilaterales a multilaterales. En tanto que la Cláusula del Tratamiento Nacional es dar un tratamiento especial, en igualdad de condiciones, a los productos importados, como a los nacionales, rechazándose la subvención a las exportaciones.

¹⁹ Cfr. Witker Velásquez, Jorge. Productos Básicos y Esquemas Regulatorios. Edit. Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 1984, p.p. 30-35

1. Comprende de 1964 a la fecha y las partes III y IV ya con un matiz flexible para ganar adeptos. A partir de la década de los sesenta, el G.A.T.T. enfrenta tres grandes problemas:

- ✓ La inconformidad de los países atrasados. Con relación a estos, posibilita el desarrollo de los Sistemas Generalizados de Preferencia (S. G. P.), lo que propicia la no reciprocidad entre países industrializados y en desarrollo, así como el acceso de estos últimos a los mercados de manufacturas.
- ✓ La regionalización de la economía mundial y la necesidad de procesar la integración. Respecto a los procesos de integración, admite la creación del Pacto Andino, A.L.C.A., entre otros a través del Tratado de Roma, así se apunta al principio básico de no discriminación.
- ✓ La consolidación del bloque socialista, que concilia los principios liberales con su sistema de comercio estatal. En lo que respecta a estos países permite su integración al G. A. T. T por medio de "Acuerdo Comerciales Especiales"

Del análisis anterior podemos concluir que el G.A.T.T. busca crear y fortalecer negociaciones multilaterales que beneficien expresamente a sus países miembros, esto a través de encaminar el libre tránsito de mercancías, creándose un mercado particular entre las partes contratantes. Se considera "al arancel como el único medio de control comercial, con la tendencia disminuirlo y dar forma a un comercio particularizado totalmente libre, se previene las posibles trabas a éste, llamadas en el seno del acuerdo como restricciones cuantitativas"²⁰

²⁰ Witker, Jorge. Derecho del Comercio Internacional. Edit. Universidad de Guadalajara, 1981 p.50

En cuanto a las políticas comerciales, los miembros del G.A.T.T. estudiaron y propusieron medidas que minimizaran las barreras comerciales, tanto las nuevas como las ya existentes, incluyendo la reducción de los aranceles a la importación, así como los contingentes de importación, derogándose los acuerdos comerciales preferentes entre los países miembros. Las concesiones arancelarias se negociaban bajo el principio de reciprocidad. Una concesión arancelaria respecto a un determinado producto se aplicaba a todas las partes contratantes, aunque se podía pedir una cláusula de salvaguarda para retirar una concesión inicial en caso de que la reducción arancelaria provocara graves problemas a la industria nacional. Una de las características fundamentales del G.A.T.T. es el principio de no discriminación comercial entre los países miembros. Todos los países adheridos al G.A.T.T. acordaron una política de Nación más Favorecida entre todos los miembros. Las naciones integrantes acordaron tratar a todos los demás miembros de la misma manera. Todos los aranceles, reducidos o no, se incluían en esta política. Los miembros del G.A.T.T. persiguen, en teoría, la abolición de todas las barreras proteccionistas no arancelarias. El primer intento de supresión de estas barreras se llevó a cabo durante las conversaciones de la Ronda Kennedy (1964-1967). Durante las rondas Tokio y Uruguay se volvió a insistir en la necesidad de reducir estas barreras.

Las primeras reformas importantes del Tratado se ratificaron en 1955. Los países miembros acordaron tomar medidas más severas respecto a los subsidios a la exportación y a la limitación de las importaciones. Durante la década de 1960, el G.A.T.T. fue reformado de nuevo con el fin de reflejar el creciente interés que los

países desarrollados tenían en lo que respecta a los problemas comerciales de los países menos desarrollados. Resultado de estas reformas, los países más desarrollados no estaban obligados por el principio de reciprocidad a corresponder a las concesiones arancelarias hechas por otros miembros.

1.2.2. Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (G.A.T.T.)

En su condición de participante en la Conferencia de la Habana, México asistió como observador desde los inicios del G.A.T.T. y permaneció atento a la evolución de las normas del comercio mundial, se ajusta de este modo su política comercial, sin que esto significara una toma de decisiones de acuerdo con la estrategia de desarrollo, pero aun sin estar adherido a él tenía ciertas áreas de vinculación con el Acuerdo como el hecho de que a las exportaciones nacionales hacia el mercado de los Estados Unidos de América del Norte se les aplicara los códigos de conducta del Acuerdo, y lo concerniente al dumping y cuotas compensatoria.

Otro tipo de relación entre el Acuerdo y nuestro país lo constituía la Cláusula de la Nación más Favorecida, que establece la exigencia fundamental de que los gobiernos pertenecientes, concederán incondicionalmente a todas las demás partes contratantes cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad que afecte los derechos de aduana y cargas, reglamentos y formalidades que apliquen a los productos originarios de otro país o destinados a él.

Nuestro país firmó el protocolo de adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (G.A.T.T.), el día 25 de julio de 1986 en la Ciudad de Ginebra. El citado Protocolo fue aprobado por la Cámara de Senadores el día 11 de septiembre de 1986. El instrumento de ratificación fue firmado el día 12 de septiembre de 1986 y fue depositado ante el Director General del acuerdo el día 9 de octubre de 1986. México se convirtió en miembro del Acuerdo General a partir del 24 de agosto de 1986²¹ y esto ha permitido al país defenderse mejor de las medidas proteccionistas de los socios comerciales para convertirse así en un país exportador de gran importancia en el mundo globalizado.

Se reconoció que México es un país en desarrollo, garantizándose de esta manera el derecho que tiene a recibir en todo momento un trato diferenciado y más favorable, tanto en las negociaciones sobre concesiones arancelarias, en las que no se le puede exigir reciprocidad absoluta, así como el carácter prioritario que México otorga al sector agrícola tal y como lo demuestra en sus políticas económicas y sociales, por lo que nuestro país se compromete a continuar la aplicación de su programa de sustitución gradual de permisos previos, es decir, no se eliminan en el sector agrícola.

Por otro lado se toma en cuenta la intención de México para la aplicación de su Plan Nacional de Desarrollo, así como los programas sectoriales y regionales de fomento a la industria, haciéndose uso de todos los instrumentos de política económica pertinentes, como los fiscales, financieros, aduanales, cambiarios, administrativos, comerciales.

²¹Diario Oficial de la Federación. Miércoles 26 de Noviembre de 1986.

De la misma manera se admitió el derecho de México para mantener ciertas restricciones a la exportación relacionadas con la conservación de los recursos naturales, en especial, en el sector energético, cómo en el caso del petróleo, siempre y cuando tales medidas se apliquen simultáneamente con restricciones a la producción o al consumo nacional.

De lo anterior se puede desprender que los derechos de México ante el G.A.T.T. son los siguientes:²²

- ✓ Exclusión de los energéticos regulados en el artículo 27 de la Constitución.
- ✓ Protección y reserva del sector agrícola, sector para el cual se mantuvieron los permisos de importación y su sustitución gradual por aranceles, mientras este sector alcanza competitividad internacional.
- ✓ Tope arancelario máximo de un 50% para más de diez mil fracciones arancelarias de la Tarifa del Impuesto General de Importación (T.I.G.I).
- ✓ Reconocimiento a su condición de país en desarrollo, tanto para la aplicación de salvaguardas del artículo XIX del G.A.T.T., así como para la aplicación de los códigos de conducta en materia de dumping, licencias de importación, valoración aduanera y obstáculos técnicos.
- ✓ Reconocimiento de los 95 países del G.A.T.T. en el aspecto de la aplicación por parte de México de su Plan Nacional de Desarrollo así como una reserva sobretasa arancelaria a sectores como: acero, hierro, calzado, textiles, electrodomésticos, celulosa y papel, bienes de capital, petroquímicos e industria de alimentos.

²² Cfr. Wtaker, Jorge y Jaramillo Gerardo, Comercio Exterior de México, Marco Jurídico y Operativo, Editorial Mc Graw Hill, México 1996. p.p. 103-110

- ✓ Recomendación para suscribir el código de subvenciones y derechos compensatorios que acepta la posibilidad de otorgar subsidios a los países en desarrollo para fomentar proyectos regionales.

Originalmente el Acuerdo planteó un esquema liberal para enfrentar el decaído comercio internacional de la posguerra, se aplicaron los principios de la Nación más Favorecida y de reciprocidad a todos los miembros al margen de su estado de desarrollo, ya que con la incorporación de la Parte IV se abre un margen interesante para estos países, quienes empezaron a obtener un tratamiento menos rígido junto con algunos avances por aproximarse a los problemas específicos que los países en desarrollo deben enfrentar en materia de comercio y desarrollo, aunque en la práctica encontramos que sus resultados se ven disminuidos por una serie de factores.

Los gobiernos se adhieren al Acuerdo General con base en los términos negociados y acordados entre un gobierno y las partes contratantes. El Protocolo de Adhesión constituye el acuerdo básico que estipula las condiciones de ingreso de un nuevo miembro y deberá ser aprobado por el mínimo de dos tercios de las partes contratantes para entrar en vigor una vez que el gobierno adherente deposita su instrumento de aceptación. Para evitar el problema que representa la posibilidad de que una parte contratante pueda quedar obligada con otra sin su consentimiento, se ha introducido una disposición en el artículo XXXV en el sentido de que el Acuerdo General, o la Parte II no se aplica si dos partes contratantes no han celebrado negociaciones arancelarias entre ellas o si

cualquiera de las dos partes contratantes no acepta la aplicación del Acuerdo General con respecto a la otra parte contratante al momento en que se adhiere.

Entre 1973 y 1979 se llevó a cabo en Tokio, la VII Conferencia del G.A.T.T., conocida después como la Ronda Tokio. En ella, México fijó su posición en torno a aspectos fundamentales para los países en desarrollo, ya que nuestro país propuso que en el ámbito de la diversidad en la aplicación de barreras no arancelarias, se revela la importancia que han adquirido éstas como elementos restrictivos y de distorsión del comercio para la aplicación urgente de un programa tendiente a su reglamentación a través de códigos de conducta y en el mejor de los casos su eliminación.

En torno a la salvaguarda México propuso de manera preponderante al sector agropecuario. Por tratarse de un sector trascendente para los países en desarrollo, este mecanismo opera, permitiéndose así la estabilidad en los mercados a los que se exporta.

En cuanto a la incorporación de los principios de no discriminación, de reciprocidad y tratamiento preferencial del G.A.T.T., nuestro país estima que la única manera en que puede consolidarse los beneficios que los países en desarrollo desean de este proceso de negociación, es a través de la incorporación al texto del Acuerdo General de los elementos básicos, especialmente de los principios de no discriminación, de reciprocidad, no tratamientos preferenciales o diferencias a su favor.

México también propuso garantizar esfuerzos coordinados que conduzcan a la plena incorporación de los países en desarrollo a la economía mundial.

1.3. Organización Mundial de Comercio

La Organización Mundial del Comercio (O.M.C.), es una institución internacional creada para promover y aplicar un librecambio global. La O.M.C. fue fundada en el Acta Final que cerraba la Ronda Uruguay de negociaciones multilaterales contempladas en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (G.A.T.T.).

La O.M.C. tiene como fin administrar y controlar los 28 acuerdos de librecambio que entraron en vigor el 1º de enero de 1995 y cuyo objetivo principal es supervisar las prácticas comerciales mundiales y juzgar los litigios comerciales que los Estados miembros le presentan. La Organización empezó a funcionar con un Consejo General integrado por 76 países miembros, aunque se espera que crezca conforme se admitan nuevos Estados. Es una entidad constituida de modo formal cuyas decisiones son vinculares para sus miembros, aunque es independiente de la Organización de las Naciones Unidas. La O.M.C. proporciona un marco para el ejercicio de la ley dentro del comercio internacional, amplía las disposiciones recogidas en el G.A.T.T. e incluye además los servicios, los derechos a la propiedad intelectual y la inversión.

Dentro las principales funciones de la O.M.C. están las siguientes:

- Implementar los acuerdos comerciales multilaterales que lo conforman.
- Fungir como foro de negociaciones multilaterales.
- Fomentar la solución de controversias mediante mecanismos pacíficos y uniformes.
- Cooperar con otros instrumentos internacionales relacionados con la política global económica.
- Supervisar las políticas comerciales internas que no vayan de acuerdo al G.A.T.T. o a la O.M.C., así como el cumplimiento de los compromisos que se obtuvieron al adherirse a la O.M.C.

La O.M.C. se establece como una organización intergubernamental con personalidad jurídica propia, con los atributos generales que se dan en el Derecho Internacional Público, además de contar con un presupuesto así como la capacidad de relacionarse con otros organismos internacionales aun no gubernamentales.

Su Consejo General permanente está integrado por los embajadores de los estados miembros ante la O.M.C., quienes también forman parte de varios comités especializados y subsidiarios. Todo ello es supervisado por la Conferencia Ministerial, que se reúne cada dos años y nombra al director

general de la Organización. Las disputas comerciales presentadas ante la O.M.C. son sometidas a un grupo que atiende a los litigios, compuesto por funcionarios de la Organización. Las naciones pueden apelar las sentencias emitidas ante un organismo de apelación, cuya decisión es incontestable. Se espera que los acuerdos administrados por la O.M.C. aumenten el comercio mundial anual en al menos 755.000 millones de dólares para el año 2002, lo que haría crecer los ingresos mundiales de cada año en unos 235.000 millones de dólares²³.

Como resultados de las negociaciones de la Ronda Uruguay, los países participantes se comprometieron a realizar reducciones arancelarias significativas, así tenemos que mientras los países desarrollados reducirían sus aranceles en un 40% los países en desarrollo solo en un 30%. Además estas reducciones se llevarán a cabo en un plazo de cinco años para los productos industriales, y de seis años para los países desarrollados en el caso de productos agrícolas mientras que para los países en desarrollo en este caso es de 10 años.

1.3.1. Participación de México en la Organización Mundial de Comercio

México ingresa de manera formal a la O.M.C. el 30 de Diciembre de 1994, a través de la publicación en el Diario Oficial de la Federación del Decreto de Aprobación del Acta Final de la Ronda de Uruguay del G.A.T.T.

²³www.wto.org.com

Las negociaciones de acceso a la Ronda Uruguay tomaron como punto de partida las reducciones arancelarias, los niveles máximos comprometidos por cada país ante el G.A.T.T.. Estos aranceles son conocidos como "*aranceles consolidados*". En el caso de México el arancel consolidado es de un 50%, no obstante que sus aranceles vigentes no comprometidos ante el G.A.T.T. son inferiores.

Desde su adhesión al G.A.T.T. en 1986, México ha consolidado todas las líneas de su arancel; a resultas de la Ronda Uruguay México redujo el tipo máximo consolidado de los aranceles aplicados a las manufacturas del 50 al 35 por ciento. No obstante, los derechos que se aplican son considerablemente inferiores.

México ha reducido el promedio de los aranceles ponderado en función del comercio, pero se ha ampliado la diferencia entre el promedio simple de los tipos en la nación más favorecida (13.2%) y los tipos preferenciales (por ejemplo, el 4.2% en las importaciones procedentes de los Estados Unidos). Se indica que para proteger sectores sensibles como el de la carne de bovino, el del vestido y el del calzado, se han aumentado considerablemente algunos tipos, como los niveles de consolidados.

México se beneficia de importantes reducciones arancelarias para sus exportaciones a los siguientes países:

PAÍS	PORCENTAJE INDUSTRIAL	PORCENTAJE AGRÍCOLA
Australia	44	32
Austria	45	39
Unión Europea	43	38
Finlandia	45	40
Japón	44	67
Noruega	16	43
Nueva Zelanda	66	49
Suiza	37	33
Suecia	22	31

La rápida recuperación de México después de la recesión económica de 1995 se debe en gran parte a las reformas económicas iniciadas a mediados del decenio de 1990. En el informe de la Secretaría de la O.M.C. sobre las políticas y prácticas comerciales de México se señala que dichas reformas han dado paso a una mayor eficiencia, a una mayor apertura del marco de inversiones y a una mayor integración en la economía mundial. No obstante, el proceso de reformas aún no ha terminado. Concluyendo que México necesita proseguir dicho proceso para lograr una tasa más elevada y sostenible de crecimiento económico.

La O.M.C. indica que México ha profundizado en la liberalización unilateral del comercio sobre la base de la nación más favorecida pero los cambios en la política comercial han estado dominados por la liberalización regional en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (T.L.C.A.N.) y otros acuerdos. Se ha señalado que las complicaciones en la reglamentación comercial de México surge de los diferentes regímenes aplicados en sus acuerdos regionales, en particular en materia de excepciones, plazos de puesta en aplicación y normas de origen.

Aunque desde 1992 con la firma del T.L.C.A.N. México ha propiciado la reducción de sus obstáculos no arancelarios, la liberalización de sus leyes sobre inversiones y la modificación de sus leyes de contratación pública, de valoración en aduana y de competencia. México también ha mejorado su régimen de protección de los derechos de propiedad intelectual. Si bien algunos aspectos de su liberalización regional han beneficiado a todos los Miembros de la O.M.C., otros han favorecido claramente a los socios regionales.

Con esto se afirma que México ha reducido sus obstáculos no arancelarios pero ha aumentado el uso de medidas de contingencia (principalmente medidas antidumping) y el número de normas obligatorias. México también mantiene cierto número de medidas de apoyo a las exportaciones.

Se han llevado a cabo importantes ajustes en la agricultura como resultado del programa de liberalización económica. De acuerdo con las obligaciones derivadas de los acuerdos de la O.M.C., México ha convertido todas sus medidas no

arancelarias en aranceles o contingentes arancelarios. Ha reducido el apoyo a este sector e introducido mecanismos de asistencia basados en medidas directas de sostenimiento de las rentas.

La participación de México en la O.M.C. la podemos analizar de acuerdo a los siguientes puntos:

- ❑ Las áreas sensibles están protegidas por unos derechos fuera de contingente muy elevados. La agricultura en conjunto sigue con padecimientos de debilidad que se deriva de la baja productividad laboral y de la inadecuación de las rentas rurales.

- ❑ Mientras que, el sector manufacturero parece haber aprovechado el programa de liberalización del comercio y las grandes entradas de capital para aumentar su eficiencia y rentabilidad. La industria maquiladora, ha desempeñado una función especialmente importante en la recuperación de las exportaciones desde 1994. No obstante, el sector que está sometido a la competencia de las importaciones ha tenido grandes dificultades para adaptarse al entorno más liberal.

- ❑ En el sector de los servicios, se establece que México cuenta con algunos proveedores de categoría internacional, otros sectores de la economía mexicana se han visto a veces limitados por las ineficiencias. La aplicación plena de las medidas pasadas y futuras de liberalización sobre la base de

nación más favorecida que asegura a los productores mexicanos el acceso a servicios más baratos, haciéndolos más competitivos frente a los productos extranjeros.

La postura de la O.M.C. hace notar que la importancia que México concede a la liberalización negociada en un contexto regional refleja la opinión del Gobierno de que el sistema multilateral ofrece actualmente menos oportunidades de promover la liberalización al ritmo y con la profundidad que México querría, dispone de margen de acción para unificar estos esfuerzos regionales y multilaterales, por ejemplo, se fortaleció externamente sus compromisos regionales en el marco de la O.M.C.. Esto consolidaría el giro importante dado por México en los últimos años para alejarse de sus anteriores políticas proteccionistas y, en opinión de la Secretaría, estaría de acuerdo con las responsabilidades de políticas que derivan del peso significativo, y cada vez mayor, de México en el comercio mundial.

México ha proseguido el proceso de reforma económica iniciado a mediados del decenio de 1980. Dándose a mayor apertura del marco jurídico de las inversiones y la integración más estrecha en la economía mundial, junto con el apoyo de la comunidad financiera internacional, han sido elementos que han ayudado a la recuperación económica de México después de la recesión de 1995. No obstante, siguen suscitándose preocupaciones por el sistema bancario y la menor capacidad de reacción de algunas ramas de la agricultura y la manufactura. Prosigue la modernización del marco institucional y legal.

Se profundiza la liberalización unilateral del comercio sobre una base de nación más favorecida pero los cambios en la política comercial han estado dominados por la liberalización regional en el marco del T.L.C.A.N. y otros acuerdos, al pasar el porcentaje del comercio exterior de mercancías de México con los Estados Unidos incluido el comercio de las maquiladoras de un 75 por ciento en 1992 a un 80 por ciento en 1996. Algunos componentes de esta liberalización regional han beneficiado a todos los Miembros de la O.M.C., pero otros han favorecido con más claridad a los interlocutores regionales. El uso activo de medidas antidumping convierte a éstas en un potencial obstáculo al comercio.

La política comercial de México mantiene una estrecha relación con la promoción de las corrientes inversoras extranjeras. Este vínculo ha sido formalizado mediante un marco permanente de normas comerciales y sobre inversiones que está plasmado en acuerdos multilaterales y preferenciales. En la esfera multilateral, México pasó a ser miembro de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (O.C.D.E.) en 1994 y fue Miembro fundador de la O.M.C. en 1995. La entrada de México en la OCDE ayuda también a promover una mayor libertad del mercado. La aplicación plena de las medidas pasadas y futuras de liberalización sobre la base de nación más favorecida aseguraría a los productores mexicanos el acceso a servicios más baratos, haciéndoles más competitivos frente a los productores extranjeros.

En el transcurso del tiempo, México ha hecho uso cada vez más de medidas de contingencia, principalmente medidas antidumping, aunque el número de iniciaciones de nuevas investigaciones ha disminuido a raíz de la depreciación de la moneda y la explosión de las exportaciones. No obstante, el sistema de defensa del comercio de México es uno de los más activos del mundo. Por tanto, las medidas antidumping se han convertido en un obstáculo al comercio potencialmente significativo, a pesar de que México aplica una "cláusula de interés general.

México ha adoptado una serie de medidas de apoyo a las exportaciones, en parte para contrarrestar la tendencia contraria a la exportación que generan las medidas comerciales que afectan a las importaciones y la sobre valoración periódica del tipo de cambio. Entre las medidas adoptadas cabe mencionar varios programas de concesiones arancelarias oficiales, principalmente el régimen de las maquiladoras.

CAPÍTULO 2

MECANISMOS JURÍDICOS DE DEFENSA DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES

2. Mecanismos Jurídicos de Defensa de los Mercados Internacionales

Como se señaló anteriormente, en los últimos 15 años la política comercial de México ha buscado alcanzar un modelo de desarrollo encaminado hacia el libre mercado. De esta forma, se acrecentó la competencia entre los países pertenecientes a los diversos bloques comerciales por acceder a más mercados, lo que provocó el elevar la competitividad de los productos mexicanos.

Por otro lado, esta aspiración de los productores por encontrar nuevas oportunidades de mercado ha provocado, en ocasiones, que la competencia no se realice dentro del marco de legalidad que ha determinado la propia comunidad internacional. Muestra de esto es la realización de prácticas desleales de comercio internacional.

Como resultado de lo anterior, nuestros exportadores buscan legislaciones que regulen la aplicación de medidas correctivas de la distorsión de precios inducida por la realización de estas prácticas desleales, así como ordenamientos que les asegure un proceso que respete las garantías a las que todo individuo tiene derecho así como los compromisos internacionales suscritos por nuestro país en materia de comercio exterior.

2.1. Derechos Antidumping

En materia de comercio internacional las prácticas desleales constituyen uno de los principales problemas que afectan el comercio entre países, entre estas tenemos la discriminación de precios o dumping, práctica común de las empresas exportadoras, la cual constituye una práctica desleal de comercio solo cuando daña o amenaza causar daño a la industria del país importador; los países para contrarrestar este efecto negativo, aplican la imposición de cuotas compensatorias.

La investigación sobre discriminación de precios implica el registro, búsqueda y análisis de la información financiera, económica y contable además de los conceptos de precios de exportación, costos de producción, precios internos en el país de origen márgenes de utilidad y gastos generales para establecer la existencia y el monto del margen de dumping de las empresas exportadoras.

Nuestro país regula esta practica desleal con sustento en el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994 que entró en vigor el 1° de enero de 1995, este autoriza a los Miembros a aplicar medidas antidumping a las importaciones de un producto cuyo precio de exportación sea inferior a su "valor normal" (generalmente el precio comparable del producto en el mercado interno del país exportado), si esas importaciones causan un daño importante a una rama de producción nacional. El Acuerdo establece normas detalladas para las determinaciones de dumping, daño y relación causal, así como los procedimientos

que han de seguirse para iniciar y llevar a cabo investigaciones antidumping. Además, delimita con mayor claridad la función de los grupos especiales de solución de diferencias relativas a medidas antidumping adoptadas por Miembros de la OMC.

Para una mejor comprensión de esta práctica desleal es necesario el conocimiento de sus diferentes conceptos que a continuación se citan.

2.1.1. Conceptos de Dumping

"La palabra dumping proviene del verbo inglés dump, que literalmente significa descargar, desechar o arrojar afuera. El origen de ese verbo es oscuro, pero aparentemente es sinónimo de la palabra thump, que significa caer repentinamente"¹

La expresión dumping se utilizó en un principio para enunciar a las ventas forzadas de productos cuya moda pasaba y por lo tanto eran malbaratados, de lo que se define: "La discriminación de precios entre distintos mercados, de forma tal que el precio comparable para un producto en los mercados extranjeros, sea inferior al vigente en el país desde el que se realizan las exportaciones"²

¹ GÜEMES Rodríguez, Alfonso; El dumping en el Comercio Internacional; Serie de Comercio Exterior, núm. 2, Ministerio de Comercio y Turismo, Madrid, 1978, p.p. 157

² CABANELLAS, Guillermo; El dumping, legislación Argentina y derecho comparado; Editorial Heliastra, Argentina, 1981, p.p. 25-29.

Asimismo, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio, en su artículo VI, establece que el dumping, es la introducción de los productos de un país, en el mercado de otro país, a un precio inferior a su valor normal.³

Cabe señalar que el dumping por si mismo, no es una práctica alevosa de comercio sino que para ello requiere estar vinculado al daño o la amenaza de daño. Por lo que más adelante en este capítulo se explica de manera mas amplia el tema de daño.

De lo anterior podemos definir al *Dumping* como la exportación de mercancías en condiciones de discriminación de precios, al ser aquellas que se realizan a precios inferiores al valor normal, entendido este de forma sucesiva y excluyente como el precio de las ventas internas en el país exportador, el precio de exportación a un tercer país, o el valor reconstruido en el país exportador. Este último es un precio que se calcula a partir de la suma de costo de manufactura, los gastos generales y un margen de utilidad razonable. Esto nos lleva a analizar los elementos del dumping.

2.1.2. Elementos del Dumping

De lo anterior se deduce que el dumping tiene dos elementos esenciales:

³ Cfr. Witker, Jorge. Derecho del Comercio Internacional. Universidad de Guadalajara, 1981. p. 149

- 1.- El daño provocado al productor nacional del país al que se importa las mercancías.
- 2.- El precio discriminatorio en el país de origen de la mercancía importada.

Después de mencionar los elementos es necesario observar las clases de dumping en los cuales los exportadores puede incurrir.

2.1.3. Clases de Dumping

De acuerdo a su duración el dumping se clasifica en:⁴

1.- A corto plazo:

- **Dumping esporádico u ocasional**, es aquel que se produce durante periodos cortos, por ejemplo, para liquidar existencias sobrantes, generalmente a fin de temporada.
- **Dumping intermitente**, es aquel que tiene un carácter ofensivo y que se realiza regularmente en ciertas épocas para conquistar o conservar mercados extranjeros. Su objetivo es llegar a una situación de monopolio y

⁴ Cfr. García Fernández, Dora. ¿Qué es el Dumping?. Revista IURIS TANTUM. Año x. No. 6 Primavera Verano 1995 México, D. F. p. 80

una vez que se consigue, se elevan los precios excesivamente para compensar los gastos generados.

2.- A largo plazo:

- **Dumping permanente o sistemático**, es aquel que se realiza al mantener año tras año una diferencia entre el precio cobrado en el mercado nacional y en el extranjero.
- **Dumping depredatorio**, se caracteriza por impedir que se desarrolle alguna actividad productiva en el país al que se importa, o por desalojar la competencia de otros exportadores para apoderarse del mercado.

De acuerdo a la causa que lo produce, el dumping puede ser:

1.- **Dumping Social**, es aquel en que las exportaciones de un país están impulsadas por los bajos salarios pagados a los trabajadores y por sus escasas prestaciones sociales.

2.- **Dumping de transportes y fletes**, se origina por el otorgamiento de concesiones en las tarifas de transportes y fletes, lo cual reduce considerablemente el costo de venta del producto a exportar.

3.- Dumping Defensivo o Pasivo, se presenta cuando se combate a los competidores con una reducción violenta y tajante de precios, para defender su mercado o para expulsarlos de él.

4.- Dumping Directo, es aquél que se efectúa contra determinada producción del país importador, ya sea para evitar que nazca o para frenar su expansión y desarrollo.

5.- Dumping Directo u Oblicuo, es aquel que se manifiesta en un tercer mercado neutro, en el que un país ataca a la industria y la exportación de otro que también concurre en el mercado receptor. Cabe destacar que el mercado neutro o receptor, no produce la mercancía objeto de dumping⁵.

6.- Dumping Abierto, es aquel que se manifiesta claramente en el precio de exportación.

7.- Dumping Encubierto, es aquel que se encuentra disimulado, por ejemplo, al otorgarse condiciones favorables en aspectos tales como plazo de pago, intereses, etc.

8.- Dumping Inverso, consiste en cargar un producto del mercado externo un precio mayor al del mercado interno. En otras palabras, el dumping se practica en

⁵ Cfr. Güemes Rodríguez, Alfonso. El dumping en el Derecho Internacional, Curso de Comercio Exterior Serie de Comercio Exterior, núm. 2, Ministerio de Comercio y Turismo, Madrid 1978 p.p. 158-161

el mercado nacional, y esto sucede cuando la competencia interna es más aguda que la externa.

Al contemplar las clasificaciones de dumping que se suscitan, se genera diversos efectos en la economía de los países, veremos a continuación la magnitud de estos efectos.

2.1.4. Efectos del Dumping

Los efectos del dumping se dividen principalmente en tres:

2.1.4.1 Efectos en el País Importador:

- **Para los productores:** Los productos nacionales encuentran una dura competencia con los productos que se importan a precios desleales. Con esta situación se ven reducidas sus posibilidades de sobrevivir en el mercado.

- **Para los consumidores:** Los consumidores del país importador, por lo regular, suelen salir beneficiados con el dumping, ya que adquieren bienes a precios inferiores a los normales, pero éstos son efectos producidos a corto plazo. Por otro lado, los efectos a largo plazo son negativos, ya que el exportador al lograr desplazar al productor nacional, eleva súbitamente el precio de las mercancías, para recuperar así lo perdido al practicar el dumping; por lo cual, esta práctica constituye un beneficio temporal al consumidor nacional.

2.1.4.2. Efectos en el País Exportador:

- **Para los productores:** El dumping esporádico u ocasional puede producir beneficios, ya que ayuda a reducir los toques de producción y a liquidar los sobrantes. Por otro lado, el dumping, ayuda a aumentar las exportaciones y a conquistar mercados. Cabe señalar que existe una desventaja, ya que el hábito de vender las mercancías a precios bajos, más tarde les dificulta el poder elevarlos al precio normal.
- **Para los consumidores:** El consumidor del país exportador se ve perjudicado con la práctica del dumping, ya que tiene que pagar precios más altos para que el producto pueda venderse a precios más bajos en otros países.

2.1.4.3. Efectos en Terceros Países Exportadores:

El dumping también puede afectar a terceros países que concurren en el país importador o receptor. El efecto que se produce es similar al de los productores nacionales del país importador, pero menos importante.

Para entender lo anterior es necesario conocer los elementos que comprenden el valor normal.

Precios Internos: Los precios de las ventas internas en el país exportador son la opción preferente para determinar el valor normal; sin embargo, tales precios no se toman como punto de comparación cuando las ventas internas:

- No son suficientes para considerarlas como representativas, es decir cuando el volumen total de las ventas internas representa menos del cinco por ciento del volumen total exportado a México.
- No califican como operaciones comerciales normales, ya sea por tratarse de transacciones entre partes relacionadas o por ser transacciones a pérdida.

Las transacciones a pérdida las define el Acuerdo Antidumping como: "Son aquellas cuyos precios son inferiores al costo total de producción, esto es, costo de manufactura más gastos generales, y que se han realizado":

- Durante un periodo prolongado, normalmente de un año, y en cantidades sustanciales de por lo menos el 20 por ciento de las ventas internas, y,
- A precios que no permiten recuperar los costos en un periodo razonable, es decir, los precios tienen que ser inferiores no sólo al costo total en el momento de la venta, sino también al costo total promedio que corresponda al período razonable.

Cuando los precios de las ventas internas se descartan como punto de comparación por alguna de las dos razones anteriores, se toma como alternativa, en orden sucesivo, el precio de exportación a un tercer país o el valor reconstruido en el propio país exportador.

Los precios de exportación a un tercer país sólo pueden ser empleados cuando reúnen las condiciones exigidas a las ventas internas; si no es así, se recurre a la opción de valor reconstruido, el cual se define como la suma del costo de manufactura, los gastos generales y una utilidad razonable.

Una vez vistos los efectos entraremos en materia de las regulaciones, los instrumentos que regulan los procesos y que cuidan que no se cometa dumping en México y en el ámbito internacional.

2.1.5. Marco Jurídico

El marco jurídico que establece las normas para la determinación de daño o amenaza de daño a la producción nacional la encontramos en nuestro sistema jurídico en los siguientes documentos:

- La Ley de Comercio Exterior.
- El Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

Así como en el ámbito internacional en:

- El Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.
- El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias

2.1.6. Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT 94

En la Ronda Kennedy de negociaciones (1963–1967), los miembros del GATT aprobaron el llamado Código Antidumping, que constituye el antecedente del actual Código firmado en la Ronda Tokio, celebrada de 1973 a 1979.

El Actual Acuerdo Antidumping se divide en tres partes formadas por dieciséis artículos, y su objetivo es tratar de regular las respuestas jurídicas a una de las más comunes prácticas desleales en el comercio internacional, que es el dumping.

El Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (el "Acuerdo Antidumping") rige la aplicación de medidas antidumping por los Miembros de la OMC, se entiende a estas medidas como las acciones unilaterales que puede aplicar un Miembro después de haber realizado una investigación y formulado una determinación, con arreglo a las disposiciones del Acuerdo Antidumping, en el sentido de que el producto importado es "objeto de dumping" (es decir, que se introduce en el comercio del país importador a un precio inferior a su valor normal), y que las

importaciones objeto de dumping causen un daño importante a la rama de producción nacional que produce el producto similar.

Este Acuerdo no establece reglas sobre el dumping, principalmente por consistir en una práctica de fijación de precios que aplican las empresas y, en consecuencia, no corresponde directamente al ámbito de las disciplinas multilaterales. El Acuerdo Antidumping se centra en disciplinas sustantivas y de procedimiento relativas a la investigación, aplicación y duración de las medidas antidumping. Estas disciplinas son aplicables a todos los Miembros de la OMC, a diferencia de las disciplinas similares, pero menos detalladas, establecidas en el Código Antidumping de la Ronda de Tokio (el "Código de la Ronda de Tokio"). En consecuencia, el alcance del Acuerdo Antidumping es más amplio y mayor la posibilidad de que sus disciplinas sean eficaces.

2.1.6.1. Requisitos de Procedimiento

El principal objetivo de los requisitos procesales del Acuerdo Antidumping, es asegurar la transparencia del procedimiento, al dar a las partes la plena oportunidad de defender sus intereses y prever explicaciones adecuadas de las determinaciones por parte de las autoridades investigadoras. Los extensos y detallados requisitos procesales relativos a las investigaciones se centran en la idoneidad de las solicitudes (mediante las exigencias de información mínima y "legitimación"), para asegurar que no se inicien investigaciones infundadas, en el establecimiento de plazos para la terminación de las investigaciones y en el

acceso a la información para todas las partes interesadas, a quienes se proporcionan también oportunidades razonables para exponer sus opiniones y argumentos. Otros requisitos procesales se relacionan con los *compromisos relativos a los precios* por parte de los exportadores, en lugar de la imposición de medidas antidumping. El Acuerdo Antidumping requiere que las autoridades investigadoras den un aviso público de sus determinaciones y una explicación detallada de las mismas en las diversas fases del proceso de investigación. También establece normas con respecto al momento de la imposición de derechos antidumping y la duración de esos derechos y obliga a los Miembros a examinar periódicamente la necesidad de mantener los derechos antidumping y los compromisos relativos a los precios. Se trata de disposiciones que orientan el establecimiento y la percepción de derechos en el marco de diversos sistemas de determinación de los derechos, con miras a asegurar que no se perciban derechos antidumping por encima del margen de dumping, y que no se apliquen a los exportadores individualmente derechos antidumping que superen el margen de dumping que les corresponda.

El artículo 13 del Acuerdo Antidumping exige a los Miembros que prevean la *revisión judicial* de las determinaciones definitivas a las que se haya llegado en las investigaciones antidumping y los exámenes. Disposiciones que los Miembros podrán, a su criterio, adoptar como medidas antidumping a favor de un tercer país y a solicitud de éste, y reconocen que los países desarrollados miembros deberán tener particularmente en cuenta la situación de los países en desarrollo miembros cuando contemplen la aplicación de medidas antidumping.

2.1.6.2. Iniciación y Procedimiento de Investigación

En el artículo 5 se establecen los requisitos necesarios para la iniciación de las investigaciones. El Acuerdo Antidumping especifica que las investigaciones, en general, deben iniciarse previa solicitud escrita hecha "por la rama de producción nacional o en nombre de ella". Este requisito de "legitimación" se basa en límites numéricos que sirven para determinar la existencia de un apoyo suficiente por parte de los productores nacionales y llegar, por lo tanto, a la conclusión de que la solicitud ha sido hecha por la rama de producción nacional o en nombre de ella y, en consecuencia, de que se justifica la iniciación. El Acuerdo Antidumping establece la información con respecto a la prueba de la existencia de dumping, el daño y la relación causal, así como con respecto al producto, la rama de producción, los importadores, los exportadores y otros asuntos, que deben contener las solicitudes escritas que se presenten para la adopción de una medida antidumping, y especifica que, en circunstancias especiales, si las autoridades inician una investigación sin previa solicitud escrita de la rama de producción, solamente la llevarán adelante cuando tengan pruebas suficientes del dumping, el daño y la relación causal. A fin de asegurar que no se prosigan investigaciones infundadas, que puedan perturbar el comercio legítimo, el artículo 5.8 prevé la terminación inmediata de las investigaciones en caso de que el volumen de las importaciones sea insignificante o el margen de dumping sea *de minimis*, y establece umbrales numéricos para estas determinaciones. Con el objetivo de reducir al mínimo el efecto perturbador del comercio que puedan tener las investigaciones, el artículo 5.10 especifica que éstas deberán haber concluido

dentro de un año, y en todo caso en un plazo de 18 meses, contados a partir de su iniciación.

El artículo 6 establece normas detalladas sobre el proceso de investigación, incluida la reunión de pruebas. Requiere que las autoridades sostengan el carácter confidencial de la información delicada y verifiquen la información en la que basen sus determinaciones. Además, para asegurar la transparencia del procedimiento, dispone que las autoridades deben indicar a las partes interesadas la información sobre la cual han basado sus determinaciones y darles una oportunidad adecuada para la presentación de sus argumentos. Este artículo también establece los derechos de las partes de participar en la investigación, incluido el derecho de reunirse con las partes que tengan intereses contrarios, por ejemplo en una audiencia pública.

2.1.6.3. Establecimiento y Percepción de Derechos

El artículo 9 estipula el principio general de que el establecimiento de los derechos antidumping es facultativo, de las autoridades del Miembro importador, e indica también la conveniencia de aplicar la norma del "*derecho inferior*". En virtud de esta norma, las autoridades establecen derechos a un nivel que es inferior al margen de dumping pero suficiente para eliminar el daño.

El artículo 9.3 dispone que los derechos antidumping no excederán del margen de dumping calculado durante la investigación. A fin de asegurar que no se perciban derechos antidumping excesivos con respecto al margen de dumping, se prevén procedimientos para la determinación de la cuantía efectiva del derecho

adeudado, o la devolución del derecho pagado en exceso, según el sistema aplicado por el Miembro para la determinación de los derechos, normalmente en un plazo de 12 meses contados a partir de la fecha en que se haya formulado una petición, y en ningún caso en un plazo de más de 18 meses. El artículo 9.4 contiene normas para calcular la cuantía de los derechos que han de imponerse a los exportadores que no hayan sido examinados individualmente durante la investigación.

El artículo 9.5 prevé la realización con prontitud de un examen para determinar los márgenes individuales de dumping que puedan corresponder a los exportadores o productores que hayan ingresado recientemente al mercado del Miembro importador.

El artículo 10 contiene el principio general de que tanto los derechos antidumping provisionales como los definitivos sólo podrán establecerse a partir de la fecha de la determinación de la existencia de dumping, daño y relación causal. No obstante, se reconoce el daño que pudo haberse producido durante el periodo de la investigación, o los exportadores pudieron haber adoptado medidas para evitar el establecimiento de un derecho antidumping, también contiene normas que prevén el establecimiento retroactivo de derechos antidumping en circunstancias determinadas. Si la imposición de los derechos antidumping se basa en una determinación de la existencia de daño importante, y no de una amenaza de daño importante o de un retraso importante en la creación de una rama de producción, los derechos antidumping podrán percibirse a partir de la fecha en que se hayan establecido las medidas provisionales. En caso de que se hayan percibido derechos antidumping cuya cuantía sea superior a la cuantía del derecho

definitivo, o si la imposición de los derechos se ha basado en la determinación de una amenaza de daño importante o de un retraso importante, se exige la devolución de los derechos provisionales. El artículo 10.6 prevé la aplicación retroactiva de los derechos definitivos, durante 90 días como máximo antes de la fecha de aplicación de las medidas provisionales, en determinadas circunstancias excepcionales, como cuando haya antecedentes de dumping e importaciones masivas de un producto objeto de dumping que sea probable que minen el efecto reparador del derecho definitivo.

2.1.6.4. Duración, Terminación y Examen de las Medidas Antidumping

En el artículo 11 se dan las normas sobre la duración de los derechos antidumping. Estas exigencias responden a la inquietud que despertó la práctica de algunos países que dejaban en vigor los derechos antidumping indefinidamente. La "cláusula de extinción" establece que los derechos antidumping serán suprimidos, a más tardar, en un plazo de cinco años contados desde la fecha de su imposición, salvo que en un examen iniciado antes de esa fecha se haya determinado que la supresión del derecho daría lugar a la continuación o la repetición del dumping y del daño. Esta "cláusula de extinción", también se aplica a los compromisos en materia de precios. En virtud del Acuerdo Antidumping, las autoridades examinarán la necesidad de mantener el derecho a petición de cualquier parte interesada.

Las autoridades investigadoras a través de un aviso público notificarán la iniciación de una investigación, las determinaciones preliminares y definitivas y los compromisos.

En el aviso público figurará información no confidencial con respecto a las partes, el producto, los márgenes de dumping, los hechos de los que se haya tenido conocimiento durante la investigación, las razones en que se basen las determinaciones, así como los motivos de la aceptación o rechazo de los argumentos o alegaciones de los exportadores o importadores. Estos requisitos tienen por finalidad aumentar la transparencia de las determinaciones con la esperanza de que de esa manera las determinaciones se basarán en mayor medida en los hechos y en razonamientos sólidos.

2.2. Medidas Compensatorias

Se entiende por medidas compensatorias un derecho especial percibido para contrarrestar cualquier prima o subvención concedida directa o indirectamente a la fabricación, producción o exportación de un producto. Este término es equivalente al de cuota compensatoria en la legislación mexicana.⁶

Las subvenciones otorgadas por los gobiernos para apoyar a sus empresas nacionales que exportan a otros países pueden distorsionar las condiciones de competencia y representar una práctica desleal de comercio internacional en los

⁶ Término del código sobre subvenciones y derechos compensatorios.

casos en que causen, o amenacen causar, daño a la industria nacional de esos países.

2.2.1. Concepto de Subvención

Subvención: "Son los pagos adicionales ofrecidos por un gobierno como incentivo para estimular una industria dedicada a la exportación de ciertos productos."⁷

Subvención: "Dotación que se destina a fondo perdido, para participar en el logro de una transferencia recibida del Estado o de otro organismo o persona con la finalidad de mantener precios, incentivar producción o cubrir pérdidas de una empresa."⁸

El Acuerdo sobre Subsidios y Medidas Compensatorias (1994) en su artículo primero define al subsidio o subvención como "Un beneficio conferido por la contribución financiera, transferencia de fondos o productos, o el perdón de una deuda , por un gobierno o por cualquier órgano público dentro del territorio de un miembro."

Antes de determinarse que el subsidio es aplicable, se debe esclarecer que el subsidio es específico para una empresa o industria, por ejemplo, subsidios limitados a ciertas empresas ubicadas dentro de una región geográfica

⁷ Barandiaran, Vergara Rafael Guillermo. Diccionario de Términos de Comercio Exterior México D. F. 1991.

⁸ Basulto Hilda. Nuevo Diccionario de Términos Comerciales y Financieros. Ed. Diana, México D.F. 1991 p.

determinada dentro de la jurisdicción de la autoridad otorgante serán considerados específicos.

De lo anterior podemos concluir que una subvención o subsidio es cualquier transferencia financiera del gobierno a una empresa privada o a un particular, dedicado a la exportación, que les confiere un beneficio.

Este tipo de transferencia financiera puede ser directa o indirecta. Es decir, el gobierno la puede desembolsar ya directamente o mediante algún organismo público o entidad privada. Asimismo, la transferencia en cuestión puede ser explícita o implícita. Las transferencias explícitas implican la erogación de fondos públicos como sucede, por ejemplo, con las inyecciones de capital, la adjudicación de pasivos y los pagos que incrementan los precios observados por los agricultores.

Las transferencias implícitas, por su parte, disminuyen la recaudación fiscal, tal como sucede en el caso de las exenciones y los reembolsos de impuestos, la concesión de préstamos por parte de bancos estatales a tasas preferenciales y la venta de bienes y servicios como agua, electricidad o gas natural a precios inferiores a los de mercado.

En el caso de las investigaciones sobre subvenciones se debe comprender un periodo que cubra las importaciones de por lo menos seis meses anteriores a su inicio; para determinar la existencia de esta práctica desleal, a esto se le denomina periodo de investigación. Las subvenciones son de diferente clasificación como se muestra a continuación.

2.2.2. Clasificación de las Subvenciones

Las subvenciones se clasifican en tres grupos:

- Prohibidas,
- No compensables
- Compensables

2.2.2.1. Subvenciones Prohibidas

Las subvenciones prohibidas son de dos tipos:

- Las que dependen del desempeño exportador, por ejemplo, el otorgamiento de créditos supeditados a la exportación.
- Las que su otorgamiento está condicionado al consumo de bienes locales en lugar de bienes importados, por ejemplo, los reembolsos de impuestos condicionados al consumo de bienes locales.

El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la Organización Mundial de Comercio (OMC) establece que los países signatarios del GATT de 1994 no pueden conceder las subvenciones que se clasifican prohibidas.

Si, de cualquier forma, algún país otorga esta clase de subvenciones, el país afectado puede solicitar la celebración de consultas bilaterales a la formación de un panel ante el Órgano de Solución de Controversias de la OMC, en caso de que las consultas no conduzcan a un arreglo, es decir, cuando un miembro sospecha que una práctica de subsidios de un miembro viola estas disposiciones, el miembro reclamante puede solicitar "consultas" con el otro miembro. El objeto de las consultas será aclarar las circunstancias del caso y lograr una solución mutuamente aceptable. Si las consultas no brindan una solución satisfactoria a la divergencia dentro de los treinta días, el miembro reclamante podrá referir el asunto al Órgano, constituido de conformidad con el Acuerdo que establece la OMC.

Se podrá organizar un panel y, si fuere necesario, el panel podrá solicitar la asistencia del Grupo Permanente de Expertos para asistirlo en determinar si existe o no un subsidio prohibido. La decisión del panel puede ser impugnada ante un Órgano de Apelación, sin embargo, un reporte de panel no impugnado o un reporte del Órgano de Apelación es definitivo. Por consiguiente, si uno u otro califica la subvención impugnada como una subvención prohibida, el país subsidiante debe eliminar la misma en forma expedita. De no hacerlo, el Órgano de Solución de Controversias autorizará al país afectado a tomar alguna contramedida apropiada.

2.2.2.2. Subvenciones no Compensables

Las subvenciones no compensables son las que los países signatarios del GATT de 1994 pueden mantener libremente sin ser objeto de sanción y que, por lo tanto, no son susceptibles de ser investigadas.

Las subvenciones no compensables son de tres tipos:

- Las que no son específicas.

- Las que se destinan a financiar actividades de investigación, desarrollo regional o adaptación a reglamentos ambientales.

- Las que no tienen efectos que perjudiquen la producción, conforme al artículo 13, Anexo II del Acuerdo sobre Agricultura, por ejemplo, la provisión de servicios generales, las transferencias dirigidas a suplementar el ingreso de los productores, entre otras.

2.2.2.3. Subvenciones Compensables

Las subvenciones compensables tienen las siguientes características:

- Son específicas

- Afectan adversamente los intereses comerciales de otros países signatarios del GATT.

Se entiende que se afectan los intereses comerciales de otro país signatario, bajo los siguientes tres supuestos:

- ✘ Cuando un país exportador subsidiante afecta de manera adversa a un país importador no subsidiante, por ejemplo, la producción del país A, se contrae en razón a las importaciones subsidiadas originarias del país B.
- ✘ Cuando un país importador subsidiante afecta adversamente a un país exportador no subsidiante, por ejemplo, las exportaciones del país A al país B se contraen en razón a los subsidios que otorga el país B sobre el consumo de bienes locales.
- ✘ Cuando un país exportador subsidiante afecta adversamente a otro país exportador no subsidiante, por ejemplo, si el país A importa mercancías de dos países: X y el país Z, las exportaciones subsidiadas del país Z desplazarán a las exportaciones no subsidiadas de X en el mercado del país A.

Si algún país otorga subvenciones compensables, el país afectado puede iniciar una investigación a petición de la industria afectada y seguir los procedimientos descritos en el apartado de "Subvenciones prohibidas".

2.2.2.4. Subvenciones Susceptibles de Compensación

Son aquellas que tienen efectos comerciales negativos para otros miembros. Específicamente, un subsidio, según se define en el Acuerdo sobre Subsidios y Medidas Compensatorias, es susceptible de compensación cuando causan daño a

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA** ⁷⁹

la industria nacional de otro miembro, anula o afecta los beneficios resultantes para los miembros en virtud del GATT 1994, o causa "daño severo" a los intereses de otro miembro. El Acuerdo Sobre Subsidios y Medidas Compensatorias en el artículo 6° define el "daño severo" a los intereses de otro miembro. Por ejemplo, se presume que existe daño severo cuando el total del subsidio ad valorem del producto excede el 5%. Para determinar un daño severo, la práctica de subsidiar debe tener alguno de los siguientes efectos:

- ⊙ Desplazar o impedir las importaciones de productos similares en el mercado del miembro que otorga el subsidio.
- ⊙ Desplazar o impedir las exportaciones de productos similares de otro miembro en el mercado de un tercer país.
- ⊙ Una significativa reducción de precios de los productos subsidiados en comparación en comparación con el precio de un producto similar de otro miembro en el mismo mercado o la supresión de precio significativo, o la depresión del precio o las ventas perdidas en el mismo mercado.
- ⊙ Aumentar la participación en el mercado mundial del miembro que otorga el subsidio para el producto en comparación con los tres ejercicios anteriores.

Los recursos disponibles para los subsidios susceptibles de ataque son básicamente los mismos que aquellos disponibles para los subsidios prohibidos. El miembro reclamante puede buscar con el miembro que supuestamente infringió las normas. Luego de sesenta días, el asunto debe ser referido al Órgano de Solución de Controversias, y podrá crearse un panel para que prepare un informe. Se puede solicitar arbitraje y se puede tomar contra medidas si no se llega a una solución.

2.2.3. Elementos de Existencia de la Subvención

Se considera que existe una subvención cuando se cumplen los siguientes puntos, tal como se mencionan en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (1994):

Cuando haya una contribución financiera de un gobierno o de cualquier organismo público en el territorio de un Miembro (denominados en el presente acuerdo gobierno), es decir:

- Cuando la práctica de un gobierno implique una transferencia directa de fondos (por ejemplo, donaciones, préstamos y aportaciones de capital) o posibles transferencias directas de fondos o de pasivos (por ejemplo, garantía de préstamos);

- Cuando se condonen o no se recauden ingresos públicos que en otro caso se percibirían (por ejemplo, incentivos tales como bonificaciones fiscales)

- Cuando un gobierno proporcione bienes o servicios que no sean de infraestructura general o compre bienes;

- Cuando un gobierno realice pagos a un mecanismo de financiación, o encomiende a una entidad privada una o varias de las funciones descritas en los incisos a, b, y c que normalmente incumbirían al gobierno, o le ordene que las lleve a cabo, y la práctica no difiera, en ningún sentido real, de las prácticas normalmente seguidas por los gobierno.

Cuando haya alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios en el sentido del artículo XVI del GATT de 1994;

Con ello se otorgue un beneficio.

A continuación se explican los principales conceptos relacionados con las subvenciones, las condiciones bajo las cuales los productos exportados por empresas mexicanas, objeto de subvenciones, se pueden sancionar con la imposición de cuotas compensatorias.

De acuerdo al Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios encontramos la lista ilustrativa sobre subvenciones a la exportación:⁹

- 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.

- Tarifas de transporte interior y 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 productos o servicios importados o nacionales, para uso en la producción de mercancías exportadas, 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 el caso de los productos) tales condiciones son más favorables que las condiciones comerciales que se ofrezcan a sus exportadores en los mercados mundiales.

⁹ Cfr. el Acuerdo sobre subvenciones y derechos compensatorios que oficialmente lleva el nombre de Acuerdo relativo a la interpretación de los art. XI, XVI, XXIII del GATT.

- La exención, exoneración o aplazamiento total o parcial, concedidos específicamente en unión de las exportaciones, de los impuestos directos o de las cotizaciones de seguridad social que paguen o deban pagar a 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 la concedidas respecto de la producción destinada al consumo interno.

- La exención o remisión de impuestos indirectos sobre la producción y 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.

➤ La remisión o 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 del 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 beneficiarse con la presente disposición, si la operación de importación y la correspondiente de exportación se realizan ambas dentro de un período 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 de crédito a la exportación, de sistemas de seguros o garantías contra alzas en el costo de los productos exportados o de sistemas contra riesgos de fluctuación de los tipos de cambio, a tipo de primas manifiestamente insuficientes para cubrir a largo plazo los costos 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 tiene que pagar realmente para obtener los fondos empleados con este 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 créditos a la exportación), o el

pago de la totalidad o parte de los costos en que incurran los exportadores o instituciones financieras para la obtención de créditos, en la medida en que se utilice 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 parte 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 estos signatarios originarios), o si en la práctica un signatario aplica las disposiciones relativas al tipo de interés del compromiso correspondiente, una práctica seguida en materia de crédito a la exportación que este en conformidad con esas disposiciones no será considerada como una subvención a la exportación de las prohibidas en el presente Acuerdo.

De lo anterior se deduce que en algunos casos las empresas reciben un beneficio siempre que los términos en que se provea la transferencia de recursos públicos no correspondan a condiciones normales de mercado, por ejemplo, cuando el gobierno realiza una infusión de capital a una empresa que se encuentra en bancarrota.

El subsidio se mide conforme al beneficio para el receptor y no según el costo para el gobierno. Esto es, 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; por ejemplo, en el caso de un subsidio financiero, el beneficio surge de la diferencia entre la tasa de crédito que hubiera pagado la empresa receptora de haber acudido a un privado y la tasa de crédito realmente pagada.

2.2.4 Tipos de Beneficio de las Subvenciones

Por su naturaleza, los beneficios se pueden clasificar en dos:

- ▶ **Amortizables:** Son los relacionados con gastos de capital, por ejemplo, el otorgamiento de un crédito dirigido a financiar la compra de activos fijos. Los efectos de estos beneficios se consumen a través del tiempo, conforme a la depreciación que sufren los activos fijos a lo largo su vida útil.

Por consiguiente, los beneficios resultantes se amortizan a partir del momento en que se reciben. El periodo de amortización se fija conforme a la vida útil promedio de los activos productivos en la industria de que se trate. Para efectos de la investigación sólo se incluye, un monto equivalente a la depreciación imputable al periodo investigado.

► **No amortizables:** Son los que están relacionados con los gastos corrientes, por ejemplo, la venta de bienes o servicios a precios subvencionados. Como los gastos corrientes sólo tienen efectos en el período en que se ejercen, el cálculo de los beneficios resultantes incluye los gastos de este tipo erogados durante el período investigado.

Para que los beneficios sean sancionables tienen que ser específicos. Las subvenciones son específicas cuando están disponibles sólo para ciertas industrias. En principio, esta limitación debe ser de carácter legal, es decir, el acceso a tales subvenciones debe estar restringido mediante alguna disposición jurídica. Sin embargo, bajo ciertas circunstancias, las subvenciones pueden considerarse como específicas *de facto*, como cuando se utilizan de manera predominante por ciertas industrias.

2.2.5. Cálculo del Margen de Subvención y Período de Investigación

El margen de subvención se calcula como la diferencia entre el precio de exportación no afectado por subsidios y el precio de exportación subsidiado relativo a este último.

Las investigaciones sobre subvenciones deben comprender un período que cubra las importaciones de por lo menos seis meses anteriores a su inicio; a esto se le conoce como período de investigación.

2.2.6. Concepto de Cuota Compensatoria

Del análisis de los Acuerdos Antidumping y sobre Subvenciones entendemos por cuota compensatoria, aquellas medidas de regulación o restricciones no arancelarias que se aplican a las mercancías importadas en condiciones de discriminación de precios o que hayan sido objeto de subvención en su país de origen.

Las cuotas compensatorias se consideran, de acuerdo con el artículo 63 de la Ley de Comercio Exterior, como aprovechamientos en los términos del artículo tercero del Código Fiscal de la Federación*

2.2.6.1. Establecimiento de Cuotas Compensatorias

Cuando los subsidios prohibidos o los subsidios compensables afectan adversamente la producción de un país importador, éste tiene la alternativa de recurrir a la aplicación de cuotas compensatorias sobre las importaciones subsidiadas. Estas sólo se pueden aplicar una vez que se ha llevado a cabo una investigación en los términos previstos por la legislación.

Las empresas que soliciten el inicio de una investigación deberán presentar pruebas que permitan demostrar la existencia de las subvenciones, su monto y el margen de la misma. Para ello pueden recurrir a documentación públicamente

disponible, por ejemplo, una ley o reglamentos en los que se especifique el funcionamiento de un determinado programa de subsidios.

Las pruebas necesarias para calcular el margen de subvención son aquellas que proporcionan información relativa al precio subsidiado y el precio sin subsidios. El primero es el precio al que se exporta y el segundo se infiere mediante la suma del ahorro en costos proveniente del subsidio y el precio de exportación subsidiado.

La finalidad de las cuotas compensatorias es la de contrarrestar el daño o su amenaza a la producción nacional de una mercancía idéntica o similar a la importada en condiciones de discriminación de precios o que haya sido subvencionada, de esta manera se asegura la estabilidad de la producción nacional y su sano desarrollo mediante la protección oportuna a la planta productiva.

2.2.6.2. Clasificación de las Cuotas Compensatorias

De acuerdo a su permanencia en el tiempo, (vigencia), o de su forma de determinación las cuotas compensatorias se clasifican en:

- ❖ **PROVISIONALES:** Cuando son establecidas en una resolución preliminar donde no se pueden determinar antes de transcurridos 60 días naturales contados a partir desde la fecha de inicio de la investigación¹⁰. Su vigencia no podrá exceder de cuatro meses, aunque el Acuerdo Antidumping establece que si la autoridad así lo decide o mediante una petición hecha por exportadores que tengan un porcentaje significativo del comercio de que se trate, este período de vigencia podrá ser ampliado a seis meses¹¹.

- ❖ **DEFINITIVAS:** Cuando se determinan en la resolución final de la investigación. Las cuotas compensatorias definitivas tendrán una duración de cinco años, ya sea tratándose de derechos antidumping o derechos compensatorios, contados a partir de la fecha de su imposición o de su última revisión, con la salvedad de que antes del término de esa fecha, la Secretaría, de oficio o mediante la solicitud de la producción nacional hecha con una antelación prudencial a dicha fecha, determine que la supresión de la cuota compensatoria daría lugar a la continuación o repetición del dumping, la subvención o el daño. La cuota compensatoria podrá seguir aplicándose a la espera del resultado de este examen.

En el caso que, como resultado de la revisión, se determinen que no existe margen de discriminación de precios, la cuota compensatoria definitiva será revocada y la Secretaría revisara de oficio por tres años en el mes aniversario.

¹⁰ Arts. 7.3 del Acuerdo antidumping y 17.3 de Acuerdo SCM

¹¹ El artículo 7.4 del ADI establece que cuando las autoridades examinen si bastaría un derecho inferior al margen de dumping para eliminar el daño, esos periodos podrán ser de seis y nueve meses respectivamente.

Si se determinan nuevos márgenes de discriminación de precios y cuotas compensatorias que se fijen sustituirán a las anteriores, al ser de carácter definitivas, se revisa anualmente a petición de parte o de oficio en cualquier momento.¹²

De acuerdo a su forma de determinación las cuotas compensatorias se clasifican en:

- ❖ **AD-VALOREM:** Cuando se expresan en términos porcentuales del valor de aduana de la mercancía.

- ❖ **ESPECIFICAS:** Se expresan por términos monetarios por unidad de moneda y, en su caso, pueden calcularse en términos de la moneda convertible en que venga facturada la mercancía o en dólares de los Estados Unidos de América.

- ❖ **MIXTAS:** Cuando se trata de la combinación de las dos anteriores.

- ❖ **VALOR NORMAL MÍNIMO DE REFERENCIA:** Cuando el monto de la cuota compensatoria resulta de la diferencia entre el precio de exportación exworks de la mercancía y el valor normal mínimo de referencia determinado por la Secretaría.

¹² Esto de acuerdo a la revisión de las cuotas compensatorias definitivas.

Si el precio de la mercancía es igual o superior al valor normal mínimo, no estarán sujetas al pago de cuotas compensatorias. Tanto el Acuerdo Antidumping como el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias señalan que es deseable que esta cuota compensatoria sea inferior al margen de discriminación de precios o al monto total de la subvención.

2.2.7. Acuerdo sobre Subvenciones y Cuotas Compensatorias de la OMC

Este Acuerdo tiene como objetivo fundamental neutralizar la ventaja competitiva artificial gozada por las importaciones subsidiadas.

De manera que en el año de 1955, se añadió al artículo XVI del GATT, la sección B cuya finalidad es que las partes contratantes dejen de otorgar en forma directa o indirecta toda clase de subsidios a la exportación de cualquier producto que no sea un producto primario. Esta disposición ha sido suscrita sólo por los países desarrollados pero a su vez ha sido violada reiteradamente como lo revela el gran número de acciones compensatorias aplicadas desde entonces en su contra. Las acciones compensatorias, que abarcan la imposición de derechos no superiores a la tasa del subsidio, pueden realizarse en términos del artículo VI del GATT siempre que los subsidios "causen o amenacen con causar, daño a una industria nacional establecida, o retarden el establecimiento de una industria nacional".

Para determinar si la industria nacional ha sufrido daño, y con la finalidad de aplicar derechos compensatorios, esta determinación del daño se basará sólo en evidencia positiva y comprenderá un examen objetivo de:

- ⊙ El volumen de las importaciones subsidiadas y el efecto de las mismas sobre los precios en el mercado nacional para productos similares.
- ⊙ El impacto consecuente de estas importaciones para los productores nacionales de dichos productos.

Esto incluye generalmente la amenaza de daño y la demora del establecimiento de una industria.

En este Acuerdo se da la prohibición de los subsidios a la exportación de productos industriales y la extiende a los productos minerales. La prohibición no se aplica a los subsidios internos, aunque se exhorta a los signatarios a tratar de evitar los efectos adversos de tales subsidios en las industrias extranjeras.

Así los países en desarrollo están exentos de la obligación de renunciar al uso de los subsidios a la exportación y por lo mismo no están sujetos a ninguna acción por el mero otorgamiento de esta clase de subsidios. Tampoco están los países en desarrollo sujetos a la acción compensatoria en el caso de que su utilización de los subsidios provoque el desplazamiento de las exportaciones de otro signatario en los mercados de terceros países.

Se reconoce en el Acuerdo que los subsidios forman parte de los programas de desarrollo y establece que las diversas medidas de intervención gubernamental en los países en desarrollo, tales como los donativos, los préstamos y las garantías gubernamentales, no se considerarán subsidios en sí mismos. y aunque los países en desarrollo signatarios convienen en que no se usarán los subsidios a la exportación de sus productos industriales en perjuicio del comercio o producción de otro signatario, un país en desarrollo signatario deberá aceptar o comprometerse a reducir o eliminar los subsidios a la exportación cuando el uso de tales subsidios sea incompatible con sus necesidades competitivas, éstas son consejos más que mandatos y no crean obligaciones para los países en desarrollo.

Sin embargo, también los países en desarrollo están sujetos a una acción compensatoria si sus exportaciones subsidiadas causan daño a una industria nacional, o retraso al establecimiento de esa industria.

Los países en desarrollo disfrutan también de un trato especial y diferencial mediante su derecho a otorgar subsidios a las exportaciones, la exclusión de acciones en su contra en el caso de que sus subsidios afecten adversamente las exportaciones de otros signatarios en los mercados de terceros países y la exclusión de ciertas medidas que pueden aplicar en la categoría de los subsidios.

Los países en desarrollo pueden utilizar el procedimiento del Comité contra los países desarrollados, que utilizan subsidios perjudiciales para, o toman medidas

de represalia unilaterales. Por último, el Comité, a solicitud de un signatario interesado, emprenderá una revisión de la práctica de un subsidio específico a la exportación por un país en desarrollo signatario para examinar el grado en que la práctica concuerde con las obligaciones de este Acuerdo, permitiéndose revisiones periódicas a las medidas mantenidas e implantadas por los países desarrollados signatarios que bajo las disposiciones de este Acuerdo afecten a los intereses de un país en desarrollo signatario.

Es importante mencionar que antes del inicio de una investigación, se invitará a los miembros a reunirse para intercambiar consultas a fin de aclarar la situación. Iniciada la investigación, los miembros afectados e interesados serán notificados y las autoridades a cargo darán aviso público de su desarrollo. Los miembros tendrán la oportunidad de continuar con las consultas durante el período de la investigación. El Acuerdo establece que las autoridades a cargo de la investigación deben realizar las averiguaciones en los territorios de los miembros afectados, sino existe objeción. Con relación a las normas sobre prueba y la sección relativa a las consultas, ninguno de los procedimientos está destinado a impedir a las autoridades de un miembro a continuar su propia investigación, cuyo propósito sea alcanzar determinaciones preliminares o finales y aplicar medidas provisionales o finales, siempre que estén de conformidad con el Acuerdo.

El Acuerdo permite la aplicación de medidas provisionales durante el curso de la investigación para prevenir un daño a la industria nacional durante ese lapso. Así como la suspensión de las investigaciones cuando el miembro exportador acuerda

eliminar el subsidio pretendido o el exportador acuerda efectuar un ajuste de precios que eliminaría el daño a la industria nacional del miembros afectado. Dichas medidas voluntarias son denominadas "compromisos". Los compromisos no tiene que ser ofrecidos o aceptados, y la investigación puede continuar aun cuando aquellos sean aceptados.

Cuando se han cumplido con los requisitos de subsidio, daño y causalidad se pueden determinar, los derechos compensatorios. La decisión de aplicar estas medidas corresponde a las autoridades del país miembro importador. Dichas medidas deberían durar sólo mientras resulte necesario para contrarrestar el subsidio que cause el daño, y las revisiones tendrán lugar periódicamente. Las medidas de derechos compensatorios podrán ser eliminadas dentro de los cinco años salvo que un análisis indique que es necesario continuar con la medida.

Según lo establece el Acuerdo, se exige la publicación de las etapas de inicio, preliminares y finales, las decisiones vinculadas con compromisos, o la conclusión de la investigaciones y revisiones. Se exige a los miembros tribunales independientes para analizar las determinaciones.

A los países en desarrollo que sean miembros se les otorga un trato especial en este Acuerdo, permitiéndoles escalonar en forma decreciente sus subsidios a las exportaciones dentro de los ocho años de la fecha de entrada en vigencia del Acuerdo que establece la OMC y no pueden aumentar sus subsidios a las importaciones durante ese tiempo. Los subsidios basados en el uso de productos

nacionales deben eliminarse en cinco años o en ocho años para los países en desarrollo y países menos desarrollados, respectivamente. Cuando un país en desarrollo que sea miembro haya alcanzado un nivel competitivo de exportaciones para un determinado producto, el período de eliminación por etapas para los subsidios a las exportaciones se reduce a dos años, y a ocho para los países menos desarrollados. Así mismo no existe presunción de daño severo para los subsidios otorgados por los países en desarrollo que sean miembros.

Para entender de una manera más clara las dos prácticas desleales de comercio internacional, mencionadas con anterioridad dumping y subvención debemos analizar uno de sus requisitos indispensables para que se de, el daño y amenaza de daño.

2.2.8. Daño y Amenaza de Daño

Daño: "Es la pérdida o menoscabo patrimonial o la privación de cualquier ganancia lícita o normal que sufra o pueda sufrir la producción nacional de las mercancías de que se trate, o el obstáculo al establecimiento de nuevas industrias."¹³

El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (1994) nos define al daño como: "El deterioro importante que sufre una industria nacional por efectos del dumping o de las subvenciones."

¹³ Ley de Comercio Exterior. Editorial Porrúa. México, D.F. 2001.p.24

Amenaza de Daño: "Es el peligro inminente y claramente previsto de daño a la producción nacional. La determinación de esta se basará en hechos y no simplemente en alegatos, conjeturas o posibilidades remotas."¹⁴

El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (1994) define como Amenaza de daño a: "La probabilidad real de que se produzca daño a la producción nacional."

También se considera que el dumping o las subvenciones dañan a la producción nacional si se obstaculiza el establecimiento de una industria. A continuación se verán los factores del daño.

2.2.8.1. Factores para la determinación del Daño y la Amenaza de Daño

Como se observa a continuación se ven los factores que ocasionan daño:

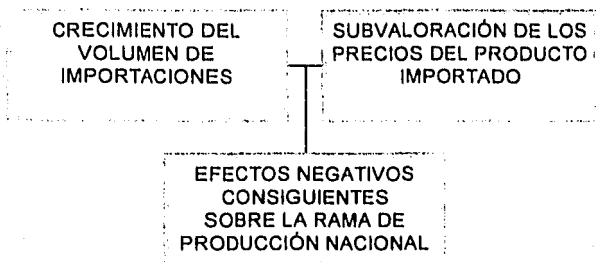
- ✓ Si se registra un aumento considerable de las importaciones objeto de dumping o subvención en el mercado mexicano.

- ✓ Si por efectos del dumping, o la subvención, los precios de las importaciones disminuyeron y se ubicaron por debajo de los precios nacionales y los de productos procedentes de países distintos al investigado; asimismo, deberá evaluarse si los precios dumping o

¹⁴ Ley de Comercio Exterior. Editorial Porrúa. México, D.F. 2001.p.24

subvencionados obligaron a los productores nacionales a disminuir sus precios o a mantenerlos en un nivel inferior a los que se hubieran observado en ausencia de tales prácticas.

- ✓ Si el crecimiento de las importaciones objeto de dumping o de subvenciones y sus precios han provocado un deterioro en los principales indicadores de la industria nacional, tales como la caída de ventas de la producción, disminución en la utilización de la capacidad instalada o del nivel de empleo y las utilidades.



En la evaluación de amenaza de daño se considerará si existe la probabilidad real de que las importaciones en condiciones de dumping o subvención se incrementen significativamente en el futuro inmediato, para lo cual se tomará en cuenta lo siguiente: ¹⁵

- ✓ Si las importaciones registraron un incremento significativo y los bajos precios a los que se importó la mercancía pudieran motivar un aumento de la demanda por dichos productos.
- ✓ Si el país exportador cuenta con inventarios o capacidad ociosa que le permitirían aumentar sus exportaciones a México u otro país.

No es necesario que todos los indicadores de la industria nacional muestren deterioro, eso dependerá de las características y de las condiciones particulares de la industria y del mercado de que se trate, tampoco demostrar que las importaciones causan daño a la totalidad de la producción nacional, es suficiente con demostrar que la situación adversa en la que se encuentran los productores afectados es representativa de la condición de la industria nacional.

Además, en circunstancias especiales se podrá determinar que existe daño cuando resulten perjudicados las empresas de un mercado aislado del territorio nacional.

¹⁵ Cfr. el Acuerdo sobre Subvenciones y Cuotas Compensatorias del la OMC

Al evaluar 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 que al mismo tiempo afecten a la producción nacional. Los efectos negativos de estos factores no deberán ser atribuidos a la práctica desleal.

Entre los factores que podrán ser pertinentes para este efecto figuran:

- ✦ La pérdida de participación de mercado de las empresas nacionales como consecuencia de las importaciones que no se realizan en condiciones de dumping ni de subvención.
- ✦ La incorporación de tecnologías que impliquen una reducción en el empleo nacional.
- ✦ La contracción en la demanda del mercado interno.
- ✦ Las variaciones en la estructura del consumo.

Para equilibrar las prácticas desleales es necesario conocer las cuotas compensatorias o derechos compensatorios.

2.3. Salvaguarda

El mejoramiento de la competitividad de la planta productiva nacional exige mejores tecnologías y el acceso a insumos de mayor calidad a menores precios. Las políticas de apertura económica y comercial desempeñan un papel fundamental en este proceso al promover la eficiencia y la mayor participación de productos nacionales en los mercados internacionales.

En ocasiones, la eliminación de barreras al comercio internacional puede tener un impacto negativo sobre ciertas industrias nacionales que tienen graves problemas para enfrentar exitosamente la competencia internacional, de ahí que en la gran mayoría de los acuerdos comerciales se incluyan cláusulas de "escape" o medidas de salvaguarda. El gobierno mexicano se ha asegurado que en los acuerdos y tratados de libre comercio negociados se incluyan disposiciones en materia de Salvaguarda, con el fin de aplicarlas cuando se presenten situaciones excepcionales de emergencia que justifiquen la suspensión o modificación temporal de los compromisos de liberalización comercial suscritos por México.

Las medidas de salvaguarda han sido establecidas cuando las obligaciones del G.A.T.T. o las concesiones arancelarias causan o amenazan causar un daño económico severo a la industria nacional, mediante un aumento rápido o peligroso de las importaciones.

Las medidas de salvaguarda pueden adoptar variadas formas, incluyendo mayores aranceles o restricciones cuantitativas. El Acuerdo sobre Salvaguarda brinda a los miembros de la O.M.C. las normas para la aplicación de las medidas de seguridad, según lo contemplado en el capítulo XIX del G.A.T.T. 1994, acción de emergencia para las importaciones de productos particulares.

Cuando la industria nacional de un país miembro sufre daño severo debido a mayores importaciones de cierto producto en su territorio, ese miembro puede solicitar las medidas de salvaguarda de conformidad con lo establecido en el Acuerdo sobre Salvaguarda de la OMC. Dichas medidas se aplican independientemente del origen del producto. El aumento de las importaciones del producto puede medirse en términos absolutos o en relación con la producción nacional.

Para determinar si la industria nacional sufre de daño severo o enfrenta amenaza de daño severo, las autoridades a cargo de la investigación evaluarán todos los factores relevantes de naturaleza objetiva y cuantificable que afecten la situación de esa industria, en particular, el índice y monto del aumento de las importaciones del producto en cuestión en términos absolutos y relativos, la participación en el mercado nacional medido por el incremento de las importaciones, los cambios en el nivel de ventas, producción, productividad, utilización de capacidad, pérdidas, ganancias y empleo.

2.3.1. Concepto de salvaguarda

Son medidas temporales de regulación de las importaciones 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 sustanciales de las importaciones de productos idénticos, similares o directamente competidores a los fabricados localmente.¹⁶

Las medidas de salvaguarda pueden ser:

- Bilaterales
- Globales

Las primeras se refieren a las medidas acordadas con algún socio comercial en forma bilateral, en tanto que las segundas conciernen a las permitidas en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC), las cuales rigen para todas las partes contratantes.

¹⁶ www.upci.gob.mx junio de 2001

2.3.2. Objetivo de las medidas de salvaguarda

Moderar de manera temporal la presión de la competencia leal de productos extranjeros en el mercado interno para proporcionar un periodo de alivio a las industrias nacionales seriamente dañadas, o en riesgo de daño serio, y facilitar el ajuste competitivo de los productores nacionales para enfrentar exitosamente a competencia del exterior.

Las medidas de salvaguarda se aplicarán sólo en la medida que resulte necesario para prevenir o corregir el daño severo y facilitar el ajuste da problema tiene un procedimiento y medidas específicas para resolverse. Cuando se identifican prácticas desleales de comercio internacional, dumping o subvenciones, que causan, o amenazan causar, daño a la industria nacional, existe un procedimiento para comprobar su existencia y, si es el caso, se aplican cuotas compensatorias a los productos provenientes de las empresas exportadoras extranjeras o países que incurrir en dichas prácticas.

Las medidas de salvaguarda, sólo se pueden aplicar como medidas de emergencia después de una investigación realizada por las autoridades competentes del país importador, con arreglo a un procedimiento previamente establecido y hecho público.

En el caso de las medidas de salvaguarda, las empresas exportadoras extranjeras compiten lealmente en el mercado internacional de cada país, por tanto, el daño que causan a la industria nacional no se realiza de forma deliberada, sino que el problema de la industria nacional radica en la falta de competitividad frente al exterior, por lo que estas medidas deben aplicarse en forma no discriminatoria, es decir, a todos los países, con las excepciones que se establezcan en los tratados comerciales.

Existe salvaguarda específica para ciertos sectores, de acuerdo al GATT y algunos tratados de libre comercio suscritos por países como el nuestro, existe salvaguarda específica para ciertos sectores que, por sus características, requieren de un tratamiento especial en esta materia, de ahí que exista salvaguarda especial para productos agropecuarios, o salvaguarda de transición para productos de los sectores textil y del vestido.

A continuación se muestran los requisitos que se deben presentar para la aplicación de esta medida.

2.3.3. Requisitos para aplicar una medida de Salvaguarda

- Que se registre un incremento sustancial en las importaciones del bien idéntico, similar o directamente competidor con el producido en el país a exportar.

- Que se presente un deterioro significativo en la situación de la industria nacional del bien similar o directamente competidor, conforme a lo que la legislación denomine "daño serio" o "amenaza de daño serio".
- Que el incremento sustancial de las importaciones es la causa del daño serio, o amenaza de daño serio.

Para solicitar medidas de salvaguarda se debe aportar información que demuestre que se cumplen todos los requisitos que establece la ley. Entre la información que debe presentarse se encuentra:

- ✓ La participación del solicitante en la producción nacional;
- ✓ El valor y volumen de las ventas así como la producción nacional del producto similar o directamente competidor con el de importación correspondiente a, por lo menos, tres años previos al inicio de la investigación;
- ✓ El consumo nacional del producto;
- ✓ Los estados financieros de las empresas; en su caso, pruebas del cierre de 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, entre otros indicadores, que demuestren daño serio, o amenaza de daño serio, de la industria de que se trate.

Asimismo, se requiere la presentación de un análisis de la posición competitiva de la industria nacional, así como un programa de ajuste que defina las acciones necesarias para incrementar la competitividad del sector, además del tiempo estimado para su ejecución.

En el caso de que la solicitud de la aplicación de medidas de salvaguarda, sea de una industria nacional que enfrenta daño serio por diversas causas. De conformidad con la legislación vigente, las medidas de salvaguarda sólo pueden aplicarse si causa daño serio, o amenaza de daño serio.

Se debe de mostrar que existe un incremento sustancial de las importaciones de bienes idénticos, similares o directamente competidores con los de fabricación local, ocasionado por las concesiones de liberalización comercial.

Cuando las empresas que participan en una investigación de salvaguarda desean presentar, información cuya divulgación pudiera tener, efectos adversos a su posición competitiva, pero que consideran necesaria para probar el daño serio o

amenaza de daño serio, pueden solicitar que la misma se trate con carácter de confidencial. Para ello, deberán solicitar ese tratamiento por escrito, justificarlo y presentar un resumen público de la información

Bajo ciertos requisitos, los representantes legales acreditados de las partes involucradas en una investigación pueden tener acceso a la información confidencial de las otras partes, por lo que la legislación permite a las empresas marcar su información sobre fórmulas secretas o procesos que tengan un valor comercial, no patentado, u otra extremadamente sensible para la empresa como "información comercial reservada", esto, con el fin de no revelarla a ninguna parte y evitar que su divulgación cause un daño patrimonial o financiero sustancial e irreversible para el propietario de dicha información.

2.3.4. Acuerdo sobre Salvaguarda de la OMC

Los países desarrollados tiene también la responsabilidad de pugnar por la elaboración de procedimientos de salvaguarda equitativos. La aplicación de medidas de salvaguarda está regulada actualmente por el artículo XIX del GATT. Pero este artículo se ha utilizado raras veces, pues el país que lo invoque corre el riesgo de represalias en parte porque esta disposición no permite la discriminación entre los exportadores. Los países han utilizado en cambio las medidas proteccionistas en forma de Acuerdos de Comercialización Ordenada y de Programas de Restricción Voluntaria de las Exportaciones.

El proyecto del Código de Medidas de Salvaguarda, formulado en el marco de las negociaciones de la Ronda Tokio, trataba de volver a ubicar todos los tipos de acciones de salvaguarda en el marco del GATT. Este proyecto definía los criterios que tendrían que satisfacer para justificar la acción de salvaguarda, establecía los procedimientos que se seguirían en el ejercicio de esta acción, y proporcionaban un mecanismo de consulta y arreglo de disputas.

No se ha llegado aun acuerdo sobre el Código de Salvaguarda, aunque esto se debió en gran parte a las diferencias entre las posiciones de la Comunidad Económica Europea y de los países en desarrollo sobre la cuestión de la selectividad, y otras cuestiones pendientes, tales como la necesidad de un foro multinacional para apoyar la aplicación de medidas de salvaguarda, la duración del periodo de aplicación de estas medidas internas de ajuste por parte de los países desarrollados.

Pero se ha dado un paso en esa dirección con la creación de un Comité del GATT encargado de elaborar un código de salvaguarda. Desde el punto de vista de los países en desarrollo tal código debía cumplir con varios requisitos.

El requisito principal para un sistema de salvaguarda debe ser su naturaleza temporal. Esto requiere la fijación de límites temporales para la aplicación de salvaguarda. Además, para asegurar el ajuste la extensión de la salvaguarda debe disminuir a lo largo del periodo de su aplicación de acuerdo con un calendario predeterminado.

Si se fijan límites temporales para la aplicación de la salvaguarda se puede renunciar al requisito de un foro multinacional que apoye su imposición. Sin embargo, una extensión del período de su aplicación debería ser aprobada por tal foro. Las extensiones sólo deberían aprobarse en circunstancias excepcionales y ligadas a un plan de ajuste interno. No deberían repetirse.

La imposición de límites temporales a la aplicación de salvaguarda reduciría también las objeciones a la selectividad que de todos modos han practicado los países desarrollados. Al mismo tiempo la selectividad se haría depender del cumplimiento de condiciones bien definidas. Debería aplicarse en primer término a los exportadores de los países desarrollados y en ninguna circunstancia invocarse en contra de los países de menor desarrollo relativo. En cuanto a otros países en desarrollo la selectividad debería someterse al requerimiento de que no decline su participación en el consumo interno del producto en cuestión en los países importadores.

Se tiene así que las medidas de salvaguarda han sido establecidas cuando las obligaciones del GATT o las concesiones arancelarias causan o amenazan causar un daño económico severo a la industria nacional, mediante un aumento rápido o peligroso de las importaciones. Las medidas de salvaguarda pueden adoptar variadas formas, incluyendo mayores aranceles o restricciones cuantitativas. El Acuerdo sobre Salvaguarda brinda a los miembros de la OMC las normas para la aplicación de las medidas de seguridad, según lo contemplado en el capítulo XIX del GATT 1994, "Acción de emergencia para las importaciones de productos

particulares". El Acuerdo de Salvaguarda exigirá el escalonamiento de dichas medidas en general para el 31 de diciembre de 1998.

Cuando la industria nacional de un país miembro sufre daño severo debido a mayores importaciones de cierto producto en su territorio, ese miembro puede solicitar las medidas de salvaguarda de conformidad con lo establecido en el Acuerdo de Seguridad. Dichas medidas se aplican con presencia del origen del producto. El aumento de las importaciones del producto puede medirse en términos absolutos o en relación con la producción nacional. Para determinar si la industria nacional sufre de daño severo o enfrenta amenaza de daño severo, las autoridades a cargo de la investigación evaluarán todos los factores relevantes de naturaleza objetiva y cuantificable que afecten la situación de esa industria, en particular, el índice y monto del aumento de las importaciones del producto en cuestión en términos absolutos y relativos, la participación en el mercado nacional medido por el incremento de las importaciones, los cambios en el nivel de ventas, producción, productividad, utilización de capacidad, pérdidas ganancias y empleo.

Las autoridades investigaran además si existen otros factores responsables del daño a la industria nacional, puesto que debe existir un nexo causal entre las mayores importaciones y el daño sufrido por la industria nacional.

El daño severo se define en el Acuerdo como un " menoscabo general significativo en la posición de una industria nacional". La amenaza de daño severo significa daño severo que es claramente inminente. Las medidas de salvaguarda se

aplicarán sólo en la medida que resulte necesario para prevenir o corregir el daño severo y facilitar el ajuste. El Acuerdo establece además que las medidas tomadas no duraran más de cuatro años, salvo que se prorrogue o lo permita el Acuerdo, y el total del período para aplicar las medidas de salvaguarda, incluyendo las medidas y prorrogas provisionales, no pueden superara los ocho años. Todas las medidas de seguridad que duren más de un año deberán ser " liberalizadas progresivamente" durante su aplicación. El Acuerdo prohíbe la imposición sucesiva de medidas de salvaguarda para el mismo producto al exigir un intervalo de por lo menos dos años, en la mayoría de los casos, luego del vencimiento de la medida interior.

Antes de aplicar las medidas de protección, un miembro debe notificar la investigación al Comité de Seguridad. El miembro debe también poner la notificación a disposición de los importadores, exportadores y otras partes interesadas. Se debe permitir a las partes interesadas presentar prueba y responder a las presentaciones de otras partes.

Los miembros que apliquen medidas de salvaguarda tiene la obligación de compensar a los miembros afectados si esta medidas son contrarias a las obligaciones contractuales comerciales del país importador. Normalmente, dicha compensación se extiende en la forma de concesiones arancelarias en la medida necesaria para igualar el impacto comercial de las medidas de salvaguarda. Sin embargo, "cualquier medio adecuado de compensación comercial para contrabalancear los efectos negativos de la medida" será suficiente, en la medida

que lo acuerden los miembros en cuestión. Si, luego de consultas, los miembros en cuestión no llegan a un acuerdo respecto del mantenimiento de un nivel equivalente de concesiones sustancialmente equivalentes u otras obligaciones en virtud del GATT 1994, al comercio del miembro que aplique la medida de salvaguarda, cuya suspensión no desapruébe el Consejo de Comercio de Productos. El derecho de suspensión, sin embargo, no se aplica durante los primeros tres años de la vigencia de un medida se salvaguarda, si ésta se ajusta a las exigencias del Acuerdo y fuere aplicada como resultado de un aumento absoluto de las importaciones.

El Acuerdo sobre Salvaguarda también completa una consideración especial para los miembros de los países en desarrollo. Por ejemplo, los miembros de estos países pueden prorrogar el período de aplicación de las medidas de salvaguarda hasta dos años más allá del máximo normal. El Acuerdo sobre salvaguarda también se refiere a las medidas preexistentes, que los miembros deben terminar dentro los ocho años de la fecha en que se aplicaron dichas medidas por primera vez o dentro de los cinco años posteriores a la entrada en vigencia del Acuerdo de la OMC, lo que fuere posterior. El Acuerdo prohíbe además o exige la eliminación gradual de ciertos tipos de medidas de salvaguarda, como los acuerdos de restricción voluntarios y los acuerdos de comercialización ordenada.

Se creará, además, un Comité sobre salvaguarda con varias responsabilidades en virtud del Acuerdo. Los miembros notificarán a dicho Comité cuando inicie una investigación basada en el Acuerdo, cuando identifiquen un daño severo, y cuando

decidan aplicar o extender las medidas de salvaguarda. Asimismo, se exige a los miembros mantener informado a la Comité sobre salvaguarda a las leyes, reglamentaciones y procedimientos administrativos de los miembros referidos a las medidas de salvaguarda. Las disposiciones sobre solución de controversias de los capítulos XXII y XXIII del GATT 1994 han sido elaborados en el entendimiento de que las norma y procedimientos que rigen la solución de controversias se aplicarán a las controversias resultantes del presente Acuerdo.

CAPÍTULO 3

CONFLICTOS QUE ENFRENTAN LOS EXPORTADORES MEXICANOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL

3. Conflictos que Enfrentan los Exportadores Mexicanos en el Mercado Internacional

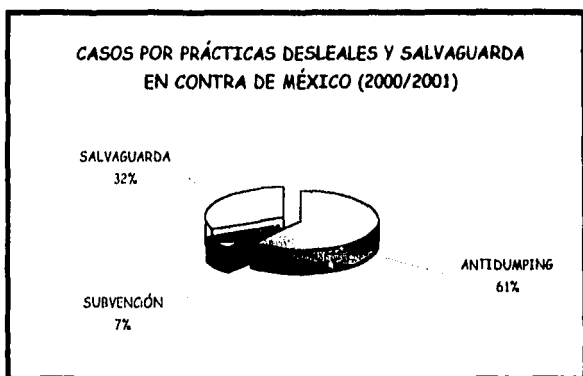
Para entender de una manera más clara los dos capítulos anteriores analizaremos algunos de las investigaciones por prácticas desleales y salvaguarda que se presentaron en contra de nuestros exportadores en el extranjero durante el año 2000. A continuación se mencionan algunos de los casos que se presentaron y estuvieron a cargo de la Secretaría de Economía:

PRODUCTO	PAÍS	ESTATUS
Aceites Mezclas (Salvaguarda)	Chilo	Resolución de inicio (19/12/00) Resolución provisional (13/01/01) Decreto por el que concluye la investigación y se revoca la medida provisional (25/04/01)
Acero Inoxidable (Antidumping)	EUA	Resolución final de la investigación (27/07/99) Resolución de inicio de la 1ª revisión (6/09/99)
Almidón de Maíz y Jarabe de Glucosa (Antidumping)	Perú	Resolución final de la 1ª revisión (10/09/00)
Cable y Trenza de Acero (Antidumping)	Unión Europea	Resolución final (12/08/99)
Calcolinos (Salvaguarda)	Chilo	La Comisión Antidistorsiones excluyó a México de la medida de salvaguarda definitiva (8/11/00)
Caucho (Salvaguarda)	Venezuela	Resolución de inicio (8/03/00) La Comisión Antidumping y sobre Subsidios recomendó excluir a México de la eventual medida de salvaguarda definitiva (20/12/00)
Cemento (Antidumping)	Brasil	Resolución final (27/07/00)
Cemento (Antidumping)	EUA	Resolución final de la 9ª revisión (14/03/01). Aviso de continuación de la cuota (15/11/00)
Cemento (Antidumping)	Uruguay	Resolución de inicio investigación (9/03/01)
Discos Magnéticos Flexibles (Antidumping)	Unión Europea	Resolución de inicio de la revisión (17/12/98)
Fertilizantes Químicos (Salvaguarda)	El Salvador	Inicio de la investigación (3/11/00)

Fibra Acrilica (Antidumping)	India	Resolución final (25/06/99)
Jitomate (Antidumping)	EUA	Compromiso de precios (14/08/98)
Leche en polvo y fluida (Salvaguarda)	Chile	La Comisión Antidistorsiones excluyó a México de la medida de salvaguarda (10/01/01)
Petróleo (Antidumping)	EUA	El caso se encuentra en apelación ante la Corte Internacional de Comercio
Petróleo (Subsidio)	EUA	El caso se encuentra en apelación ante la Corte Internacional de Comercio
Placa de acero al carbón (Antidumping)	EUA	Modificaciones a la resolución final de la 3ª revisión (24/01/01) Aviso de continuación de la cuota (15/12/00)
Polímero PET Poliótilen Teréftalato (Antidumping)	Venezuela	Resolución de inicio (2/10/00)
Productos planos laminados en frío de acero inoxidable (Antidumping)	Brasil	Resolución final de la investigación (26/05/00)
PVC (Antidumping)	Argentina	Resolución final (19/04/00)
PVC (Antidumping)	Brasil	Resolución final de la 1ª revisión (22/12/98)
PVC (Antidumping)	India	Resolución final (30/07/93)
Sierras rectas (Antidumping)	Argentina	Resolución por la que termina la investigación y se acepta el compromiso de precios (1/03/01)
Trigo, harina de trigo, azúcar y aceites vegetales comestibles (Salvaguarda)	Chile	Resolución por la que se excluye a México de la medida (25/11/00)
Tubería común (Antidumping)	EUA	Resolución final de la 6ª revisión (15/06/00) Resolución preliminar de la 7ª revisión (12/12/00). Resolución de inicio de la 8ª revisión (31/01/01)
Tubería de acero sin costura (Antidumping)	EUA	Modificaciones a la resolución final (11/08/00) Resolución final de la investigación (26/06/00)
Tubería en línea con costura (Antidumping)	EUA	Presentación de la solicitud de inicio (10/01/01) El DOC emitió su aviso del inicio (30/01/01)
Tubería para perforación petrolera (Antidumping)	EUA	Resolución final de la 4ª revisión (21/03/01) Resolución de inicio de la 5ª revisión (2/10/00) Resolución final DOC de la revisión quinquenal (09/03/01)
Tubos de hierro o de acero (Salvaguarda)	Rusia	Resolución de inicio (17/03/00)

Utensilios de cocina (Antidumping)	EUA	Resolución final de la 13ª revisión (01/03/01) Aviso de solicitud de panel en contra de la resolución final de la 13ª revisión (19/03/01). Resolución de inicio de la 14ª revisión (31/01/01)
---------------------------------------	-----	---

En la siguiente gráfica se representan los porcentajes de los conflictos mencionados con anterioridad:



La Secretaría de Economía (antes Secretaría de Comercio y Fomento Industrial SECOFI), a través de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), apoya a los exportadores mexicanos afectados por algún tipo de denuncia en materia de prácticas desleales de comercio internacional o medidas de salvaguarda en el exterior. Asimismo, la Secretaría de Economía apoya a los exportadores ante las instancias correspondientes cuando hay una afectación de sus derechos por parte de algún gobierno extranjero en el curso de una investigación.

La Secretaría de Economía realiza un monitoreo de los inicios de investigaciones de prácticas desleales de comercio internacional o medidas de salvaguarda, en coordinación con las embajadas y representaciones comerciales de México en el extranjero. Asimismo, debe informar a los exportadores mexicanos acerca del inicio de investigaciones por prácticas desleales de comercio internacional o medidas de salvaguarda solicitadas en contra de sus exportaciones en cualquier país y hace de su conocimiento cuáles son sus derechos y obligaciones durante el desarrollo de las investigaciones referidas, además de mantenerlos informados sobre la evolución de las mismas. Además de vigilar que los exportadores mexicanos sujetos a una investigación sean respetados conforme a la legislación interna del país que la realiza, así como la normatividad internacional en la materia, esto en coordinación con las embajadas y representaciones comerciales de México en el exterior. También ofrece asistencia técnica a exportadores nacionales para la respuesta de denuncias y cuestionarios a presentar ante las autoridades extranjeras y coordina con ellos, y las autoridades competentes, la defensa de sus intereses en los diversos foros internacionales.

En las investigaciones por dumping, al ser éste un procedimiento entre particulares, la función de la Secretaría de Economía consiste en proporcionar asistencia técnica a los exportadores mexicanos denunciados. Mientras que en las investigaciones por subsidio y salvaguarda, la Secretaría de Economía elabora la respuesta oficial del gobierno mexicano y coordina tanto la intervención como la participación de las demás autoridades competentes involucradas en estos procedimientos.

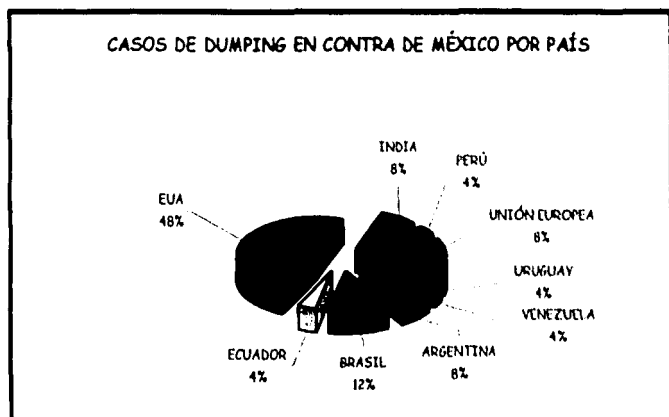
Aun cuando el gobierno mexicano, por medio de la Secretaría de Economía y otras autoridades competentes, apoya y proporciona asistencia técnica a los exportadores mexicanos denunciados en el extranjero, estos deben de participar de manera activa y directa en los que concierne a las investigaciones iniciadas en su contra por prácticas desleales de comercio internacional.

Los exportadores denunciados deberán contestar cuestionarios y requerimientos de información en el curso de las investigaciones y, en algunos casos, recibir visitas de verificación de las autoridades extranjeras, así como asistir a audiencias públicas en el extranjero en apoyo a la defensa de sus intereses.

Para una exitosa defensa de las exportaciones nacionales debe haber una buena comunicación y coordinación entre los exportadores mexicanos y la Secretaría de Economía y más aun con la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, que como área competente debe asesora a los exportadores nacionales sujetos a este tipo de investigaciones desde su inicio hasta la conclusión de las mismas, así como durante las impugnaciones llevadas ante los órganos competentes tanto en los países que realizan los procedimientos contra prácticas desleales de comercio como ante las instancias internacionales.

3.1. Casos de Dumping en contra de México

Los exportadores mexicanos enfrentan de manera más frecuente este tipo de conflicto y en especial con su principal socio comercial, Estados Unidos de Norteamérica, tal y como se muestra en la siguiente gráfica, ya que este país ocupa el mayor porcentaje de los conflictos durante el año 2000.



Fuente. Secretaría de Economía / 2001.

Por lo que a continuación se tratarán algunos de esos casos.

3.1.1. Caso de Bovino en pie (Estados Unidos de Norteamérica)

El 1° de octubre de 2000 se presentó ante el Departamento de Comercio de los Estados Unidos una solicitud de investigación antidumping en contra de las

importaciones mexicanas de bovino en pie a los Estados Unidos. Por lo que, la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales inició contacto con las asociaciones mexicanas involucradas.

El Departamento de Comercio debió resolver sobre el inicio de la investigación a fines de ese mes, pero como la solicitud no había sido presentada por un grupo representativo de la industria de ese país, decidió aplazar por veinte días su decisión y enviar un cuestionario para sondear a 100 de sus asociaciones ganaderas y a 50 oficinas estatales del Departamento de Agricultura de Estados Unidos sobre su apoyo u oposición a dicha solicitud.

El plazo para que el Departamento de Comercio decidiera sobre el inicio de la investigación venció en noviembre. Sin embargo, en esa misma fecha, la solicitante se desistió de la investigación en virtud de que el Departamento de Comercio no había tenido suficiente tiempo para analizar y verificar la información mencionada. A mediados del mismo mes, se presentó una nueva solicitud de inicio de investigación antidumping en contra de las importaciones de bovino en pie originarias de México. Una vez más, el Departamento de Comercio aplazó su decisión por veinte días adicionales. A fines de diciembre, el Departamento de Comercio publicó su resolución de inicio en el Federal Register.

La Secretaría de Economía (antes SECOFI) envió diversas comunicaciones oficiales al gobierno de Estados Unidos, para señalar la inconformidad del gobierno mexicano ante las numerosas irregularidades surgidas en el desarrollo

de este caso con respecto de las disposiciones de su legislación antidumping, así como a los compromisos internacionales adquiridos en el marco de la O.M.C.¹.

3.1.2. Caso de Tubería de Acero sin costura (Estados Unidos de Norteamérica)

El 28 de julio de 1999, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, publicó en el Federal Register la resolución de inicio de la investigación antidumping en contra de las importaciones mexicana de tubería de acero sin costura.

La resolución preliminar de la investigación, fue publicada el 4 de febrero de 2000, se determinó una cuota compensatoria de 4.6% para las importaciones provenientes de TAMSA. En la resolución final de la investigación se determinó una cuota compensatoria del 19.65% para TAMSA y otros exportadores mexicanos. Sin embargo se logró una modificación a la resolución final de la investigación que dio como resultado una cuota compensatoria de 15.05%, y fue publicada el 11 de agosto de 2000.

¹ En enero de 1999, la International Trade Organization realizó la votación sobre su resolución preliminar, en la que se resolvió que no había indicios de que las importaciones de bovino en pie originarias de México estuvieran causando daño a la producción nacional, por lo cual, decidió no iniciar la investigación.

3.2. Casos de Subsidio en contra de México

El gobierno mexicano apoya las exportaciones de ciertas ramas de la industria como se ilustra en la siguiente gráfica , mediante subsidios que permitan el desarrollo de la industria nacional, para estar así a la vanguardia y poder competir en los mercados internacionales en igualdad de circunstancias.



Fuente: Secretaría de Economía / 2001.

3.2.1. Placa de Acero al Carbón (Estados Unidos de Norteamérica)

El 31 de agosto de 1999, Altos Hornos de México, S.A. de C.V. solicitó el inicio de la quinta revisión administrativa respecto a la investigación por subvenciones llevada a cabo por los Estados Unidos en contra de las importaciones de placa de acero al carbón originario de México, resultado de lo anterior, el 4 de octubre del mismo año, el Departamento de Comercio envió el cuestionario oficial de la

revisión. La respuesta al cuestionario, se envió el 8 de diciembre de 1999 al Departamento de Comercio. El 18 de enero de 2000, los solicitantes estadounidenses remitieron sus comentarios respecto a las deficiencias de las respuestas del gobierno de México. El 15 de febrero, se dio contestación a dichos argumentos bajo el alegato de falta de sustento.

El 14 de enero, la autoridad investigadora envió al gobierno de México un cuestionario suplementario, mismo que se respondió el 31 de enero. El 14 de julio, el Departamento de Comercio emitió un cuestionario suplementario, al que se dio respuesta el 31 de julio. El 25 de agosto, los solicitantes de Estados Unidos presentaron un escrito ante el Departamento de Comercio con nuevos alegatos sobre subsidios.

El 7 de septiembre, se publicó en el Federal Register la resolución preliminar de la revisión, en la que se determinó un derecho compensatorio de 10.72%. El 21 de noviembre, el gobierno de México envió un escrito en que se expresó comentarios relativos a las obligaciones de Estados Unidos respecto a los subsidios potenciales previos a la privatización.

3.2.2. Caso del Petróleo (Estados Unidos de Norteamérica)

El 29 de junio de 1999, se presentó ante el Departamento de Comercio de los Estados Unidos de Norteamérica una solicitud de investigación por prácticas de

dumping y subsidios en contra de las importaciones mexicanas de petróleo crudo, por parte de pequeños productores de su país.

En su alegato, los productores afirmaron representar a 48 estados, salvo Arizona, California, Nevada, Oregón y Washington.

Sin embargo, el Departamento de Comercio, en agosto 9 de ese mismo año, desechó la solicitud de los petroleros porque no alcanzaban la representación mínima de 25 por ciento de la industria nacional que se establece para una investigación por dumping o subsidios.

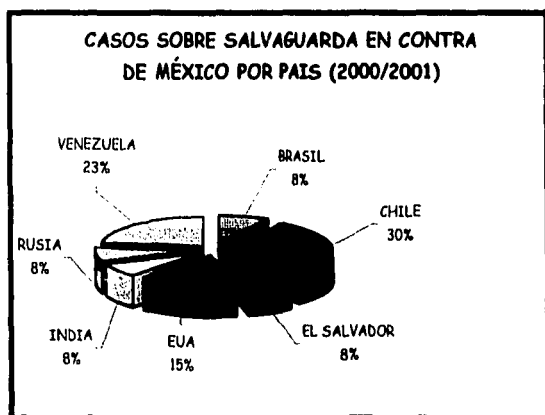
Pero los productores independientes de petróleo de Kansas, Oklahoma y Texas exigieron la intervención de las autoridades judiciales a pesar de que hace casi dos años, en agosto de 1999, el Departamento de Comercio de Estados Unidos rechazó una petición de investigar a PEMEX, decidiendo recurrir a la Corte Internacional de Comercio para presionar a su gobierno a que lleve las demandas ante la International Trade Commission y se inicien las investigaciones correspondientes.

Los petroleros estadounidenses insistieron en su demanda ante la Corte para darle la vuelta a la resolución negativa del Departamento de Comercio. Por medio de la Corte intentan que su demanda sea turnada a la International Trade Commission de ese país. De lograr su objetivo, existe el riesgo de que México sea obligado a elevar en 33 por ciento el precio de su petróleo de exportación.

Los tres países encabezan desde 1998 acciones entre los productores mundiales de crudo para recortar la producción para que los precios se estabilicen en niveles que no afecten la economía ni de los compradores, ni de los exportadores.

3.3. Casos de Salvaguarda en contra de México

La salvaguarda se aplica de acuerdo a los tratados de libre comercio como medidas de escape, cuando se presenten situaciones excepcionales de emergencia que justifiquen la suspensión o modificación temporal de los compromisos de liberalización comercial. Teniendo así que en algunas ocasiones a nuestro país le han aplicado dicha medida tal y como lo ilustra la siguiente gráfica:



Fuente: Secretaría de Economía / 2001.

3.3.1. Caso de Juguetes (Argentina)

El 22 de septiembre de 1997 la Cámara Argentina de la Industria del Juguete presentó ante la Comisión Nacional de Comercio Exterior (CNCE) de la República de Argentina una solicitud de investigación sobre salvaguarda en contra de las importaciones de juegos, juguetes, artículos de algodón y de navidad procedentes de todo el mundo. La Secretaría de Comercio Industrial y Minería de Argentina (SICM) publicó en el Boletín Oficial la resolución de inicio de investigación en febrero de 1998.

El Gobierno de México se acreditó en junio como parte interesada en el procedimiento, con objeto de defender los intereses de la industria juguetera mexicana y participar directamente en la audiencia pública que se llevó a cabo en agosto. En dicha audiencia, se expuso la postura de México con respecto a la eventual aplicación de la medida de salvaguarda y solicitó que las importaciones mexicanas se excluyeran de la misma, en virtud de representar menos del uno por ciento del total de las importaciones en Argentina.

La CNCE notificó oficialmente en octubre a la SICM sobre la emisión del informe técnico final del procedimiento, el cual no impuso la medida de salvaguarda por no haber encontrado elementos suficientes para determinar la existencia de daño grave o amenaza del mismo a su industria nacional.

3.3.2. Caso de Trigo, Harina de trigo, Azúcar y Aceites Vegetales

Comestibles (Chile)

El 24 de agosto de 1999, el Ministerio de Agricultura de Chile, presentó ante la Comisión Nacional Encargada de Investigar la Existencia de Distorsiones en el Precio de las Mercaderías Importadas de Chile, una solicitud de investigación sobre salvaguarda en contra de las importaciones de trigo, harina de trigo, aceites vegetales comestibles y azúcar.

El 30 de septiembre de ese año se inició la investigación y el 22 de octubre, la Comisión emitió su decisión de aplicar una medida provisional.

El 27 de enero de 2000 se celebró la audiencia del procedimiento en la ciudad de Santiago de Chile, en la que se expuso a la autoridad investigadora las múltiples violaciones tanto al Tratado de Libre Comercio México- Chile y el Acuerdo sobre Salvaguarda de la O.M.C., en que se incurrió a lo largo del procedimiento. Derivado de lo anterior, solicitó la exclusión de México de la aplicación de la medida de salvaguarda. El 9 de noviembre la Secretaría de Economía celebró consultas con Chile; Este último país afirmó que México sería excluido de la medida.

El 25 de noviembre de 2000, la Comisión publicó la resolución por lo que prorrogó la medida de la salvaguarda definitiva sobre las importaciones de trigo, harina de trigo, azúcar y aceites vegetales comestibles por un año, con la exclusión de México.

PROPUESTA

Propongo una reforma a la Ley de Comercio Exterior, en relación a su artículo 5 fracción VIII que establece lo siguiente: "Son facultades de la Secretaría: Asesorar a los exportadores mexicanos involucrados en investigaciones en el extranjero en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda", ya que este es el único precepto que maneja la ley en cuanto a lo anterior. Considero que es necesario un apartado especial en la ley, en el que se regule como se debe apoyar a los exportadores mexicanos que se vean involucrados en este tipo de investigaciones, se establezca claramente cuál es la unidad administrativa de la Secretaría de Economía a la que pueden recurrir en caso de necesitar asistencia técnica y asesoría en esta materia, para que puedan presentar una adecuada defensa ante las autoridades extranjeras encargadas de llevar a cabo estos procedimientos.

Es necesario que la ley sea más clara en cuanto a las funciones de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, ya que esta como unidad administrativa encargada de atender estos asuntos, otorga un apoyo y una asistencia técnica discrecional, cuando en realidad debería ser una obligación de la autoridad estar al pendiente del desempeño de las exportaciones, es decir, defender a los exportadores ante las instancias correspondientes cuando hay una afectación de sus derechos por parte de algún gobierno extranjero en el curso de una investigación, mediante personal especializado en los distintos aspectos tanto económicos como legales de los diferentes países que llegaran a involucran a estos procedimientos.

Es necesario realizar un monitoreo continuo de posibles inicios de investigaciones de prácticas desleales de comercio internacional o medidas de salvaguarda, mediante una constante coordinación con las embajadas y representaciones comerciales de México en el extranjero. Esto es de suma importancia, su función sería preventiva evitando así problemas posteriores, y las exportaciones se realizarían con mayor éxito, al conocer la situación que guarda el producto a exportar de acuerdo al país elegido para la exportación. Repercutiendo en las utilidades de los exportadores, pues al conocer ese tipo de situaciones podrán establecer una mejor estrategia de mercado.

En este apartado se propone también como punto importante que se establezca como una obligación de la autoridad, informar a los exportadores mexicanos sobre cuáles son sus derechos y obligaciones durante el desarrollo de las investigaciones referidas, además de mantenerlos informados sobre la evolución de las mismas y vigilar que sus derechos durante la investigación sean respetados conforme a la legislación interna del país que la realiza, así como la normatividad internacional en la materia, para garantizar la equidad y justicia que debe prevalecer conforme a derecho y mantener así las buenas relaciones internacionales para preservar el desarrollo económico mundial

La autoridad debe estar obligada de manera expresa en la ley a orientar a los exportadores nacionales para la respuesta de denuncias y cuestionarios a presentar ante las autoridades extranjeras y coordinar con ellos, y las autoridades

competentes, la estrategia efectiva para la defensa de sus intereses en los diversos foros internacionales.

Así como en el caso de los subsidios y las salvaguardas el gobierno mexicano, a través de la Secretaría de Economía, elabora la respuesta oficial del gobierno mexicano y coordina tanto la intervención como la participación de las demás autoridades competentes involucradas en estos procedimientos por tratarse de asuntos en los que interviene el gobierno de manera directa al otorgar prerrogativas a determinados sectores industriales o al suscribir acuerdos comerciales cuyo contenido contenga salvaguardas. Su compromiso no debe ser menor en cuanto a las investigaciones de antidumping, el hecho de que sea un procedimiento entre particulares no debe limitar a la Secretaría de Economía en el apoyo de la defensa de los exportadores mexicanos denunciados

Otro aspecto que no se contempla en la ley, es el que la Secretaría de Economía debe apoyar a los exportadores denunciados en la contestación de cuestionarios y requerimientos de información y, en algunos casos, supervisar las visitas de verificación de las autoridades extranjeras que puedan recibir, así como asistir a audiencias públicas en el extranjero en apoyo a la defensa de sus intereses.

En la medida que el gobierno se involucren en los procedimientos de investigación, el apoyo a los exportadores mexicano será más completo y eficiente.

La coordinación entre la Secretaría de Economía y los exportadores mexicanos da como resultado una mejor defensa de las exportaciones nacionales sujetas a investigaciones por discriminación de precios, subvenciones o medidas de salvaguarda, lo que contribuye a evitar la imposición de medidas compensatorias y de salvaguarda a los productos de importantes sectores de la economía nacional.

CONCLUSIONES

Del presente trabajo se puede concluir lo siguiente:

1.- El ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (G.A.T.T.) en 1986, marcó la aceleración del cambio estructural y de la apertura unilateral de México iniciada tres años antes. Dicha apertura ha incrementado la eficiencia de la economía mexicana y le ha permitido competir de manera más agresiva en los mercados mundiales, con el consecuente impacto en el crecimiento económico, exportaciones y generación de empleos. También sentó las bases para la negociación de tratados de libre comercio y para la participación de México en las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay.

2.- A partir de su adhesión al G.A.T.T. en 1986, México ha sido uno de los países del mundo que se ha liberalizado más rápidamente. Esta liberalización, no se detuvo con la crisis económica de 1994; por el contrario, se mantuvo y se profundizó, lo que contribuyó de manera importante a la rápida recuperación del crecimiento económico.

3.- México ha implementado medidas importantes de cambio estructural y de liberalización en los últimos años, con el objetivo fundamental de aumentar la competitividad de la economía mexicana. Entre las medidas instrumentadas destacan aquellas en materia de aranceles, barreras no arancelarias, inversión, procedimientos aduaneros, normas, política de competencia, propiedad intelectual y desregulación económica. Estas medidas son compatibles con los compromisos de México en la O.M.C..

4.- La política económica de México en los últimos cuatro años se ha caracterizado por una profundización del cambio estructural, en particular de la apertura comercial. Ésta se ha realizado de manera unilateral y a través de negociaciones regionales y multilaterales, congruente con los compromisos adquiridos en la Organización Mundial del Comercio (O.M.C.), un rasgo relevante de la apertura de los últimos años es que ésta continuó a pesar de la crisis económica de finales de 1994.

5.- Las medidas unilaterales han sido apoyadas por una ambiciosa política de negociaciones comerciales internacionales. Los tratados de libre comercio han logrado precisamente eso; una mayor apertura y un mayor acceso a los mercados internacionales. Pero a su vez se suscitan día con día más conflictos en el desarrollo de esas negociaciones, por lo que los tratados de libre comercio suscritos por nuestro país se debe tener en cuenta las medidas de solución de controversias que se pueden suscitar y conocer con claridad cuales son los conflictos a los que se pueden enfrentar los exportadores nacionales en el extranjero, sin dejar de lado que la principal característica de las prácticas desleales de comercio internacional es que estas dañen o amenacen con causar daño a la producción nacional del país al que se importa.

6.- Es de suma importancia una revisión a la actual Ley de Comercio Exterior, para que en ella se sienten las bases de un desarrollo justo y competitivo de las exportaciones que se reflejaran en el desarrollo económico del país, el tener acceso a mayores mercados se reflejara en el desarrollo industrial y por lo tanto,

en el crecimiento del país y en beneficio de sus nacionales quienes tendrán nuevas y mejores opciones de desarrollo profesional.

7.- México tiene gran variedad de productos y servicios que puede ofrecer a los demás mercados y lo único que necesita para realizarlo es el apoyo de sus autoridades, para desempeñarse con eficacia.

BIBLIOGRAFÍA

1. ARELLANO García, Carlos. Derecho Internacional Público, 2ª Ed. Editorial Porrúa, México 1993.
2. ARELLANO García, Carlos, La Diplomacia y el Comercio Internacional, Editorial Porrúa, México 1993.
3. BARANDIARAN Vergara, Rafael Guillermo. Diccionario de Términos de Comercio Exterior México D.F. 1991.
4. BASULTO, Hilda. Nuevo Diccionario de Términos Comerciales y Financieros. Ed. Diana, México D.F. 1991
5. CABANELLAS, Guillermo; El dumping, legislación Argentina y derecho comparado; Editorial Heliastro, Argentina, 1981
6. CALZADA Falcon, Fernando, Teoría del Comercio Internacional, Editorial UNAM, México, 1989.
7. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Editorial Porrúa, México, 2001
8. CHAKRAVARTHI, Raghavan, Un GATT sin cascabel, Editorial Third World, Uruguay, Montevideo 1990.
9. DIAZ DEL CASTILLO, Bernal, Historia Verdadera de la Conquista de la Nueva España, Edit. Porrúa México 1974.
10. EELLS, Richard y WALTON, Clarence, Trade in the Aztec Civilization, Harvard Business School, The World Business, Simon and Schuster, N.Y., 1962.
11. GARCÍA Fernández, Dora. ¿Qué es el Dumping?. Revista IURIS TANTUM. Año x. No. 6 Primavera Verano 1995 México, D. F.
12. GÜEMES Rodríguez, Alfonso; El dumping en el Comercio Internacional; Serie de Comercio Exterior, núm. 2, Ministerio de Comercio y Turismo, Madrid, 1978
13. HUERTA F, Juan José, La Política Comercial Mexicana frente al exterior, Editorial Fondo de Cultura Económica, México 1982.
14. Instrumentos Jurídicos Fundamentales. Sistema Mexicano de Defensa en contra de Prácticas Desleales de Comercio Internacional, Editorial SECOFI, México 1998.
15. Ley de Comercio Exterior, Editorial Porrúa, México 2001.

16. LEYCEGUI, William, Robson. Stein, Las prácticas desleales de comercio internacional bajo el TLCAN, Editorial ITAM-Porrúa, México 1997.
17. LII Legislatura de la Cámara de Diputados, Los Presidentes de México ante la Unión (1821- 1984), 2ª Edic, México, Quetzal Editores, 1985 Tomo V.
18. LII Legislatura del Senado de la República, Información Básica sobre el G.A.T.T. y el desarrollo industrial y comercial de México, Cuadernos del Senado, México, núm. 55.
19. MALPICA DE LA MADRID, Luis, El Sistema Mexicano Contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional y el Tratado de Libre Comercio. 2ª ed, Editorial Porrúa. UNAM Instituto de Investigaciones Jurídicas, México 1998
20. MALPICA DE LA MADRID, Luis, ¿ Qué es el GATT?, Editorial Grijalbo, México 1988.
21. ORTIZ Wadgymar, Arturo, Introducción al Comercio Exterior de México, 2ª Ed, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1990.
22. México a través de los informes Presidenciales, Secretaría de la Presidencia, México, 1976, tomo II, tomo III; tomo IV, Vol. 1; tomo V Vol. 3 tomo VI, tomo VI, tomo VII.
23. PACHECO Martínez, Filiberto, Derecho de integración Económica. Implicaciones Jurídicas en México. Editorial Porrúa, México, 1998.
24. PEÑA, Rosa María de la, Las preferencias del comercio internacional, Editorial Instituto de Investigaciones Jurídicas. Estudios de Derecho Económico. UNAM, México 1980.
25. Presidencia de la República, Gobierno mexicano, núm. 34, septiembre de 1985.
26. TARDIFF, Guillermo, Historia General del Comercio Exterior Mexicano, Edit. Porrúa, México 1968 Tomo I
27. QUINTANO Adriano, Elvia Arcelia, El Comercio Exterior de México. Marco Jurídico, Estructura y Política, Editorial Porrúa, México, 1989.
28. SEARA Vázquez, Modesto, Derecho Internacional Público, 16ª ed, Editorial Porrúa, México 1997.
29. SEARA Vázquez, Modesto, Política Exterior de México, 2ª Edic., Editorial Harla, 1984

30. TORRES Gaytan, Ricardo, Teoría del comercio internacional, Editorial Siglo XXI, México 1980.
31. WITKER, Jorge. Derecho del Comercio Internacional. Universidad de Guadalajara, 1981
32. WITKER, Jorge y JARAMILLO, Gerardo, Régimen Jurídico del Comercio Exterior en México. Del GATT al Tratado de Libre Comercio, Editorial Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México 1991.
33. WITKER, Jorge y PATIÑO, Ruperto, La defensa Jurídica contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional, Editorial Porrúa, México 1987.
34. WITKER, Jorge y PEREZNIETO, Leonel, Aspectos Jurídicos del Comercio Exterior de México, 2ª ed, Editorial Nueva Imagen, México 1980

Páginas de Internet Consultadas

35. Organización Mundial de Comercio <http://www.wto.org>: 5,IV,2001.
36. Secretaría de Economía* <http://www.se.gob.mx>: 3,III,2001.
37. Bancomext* <http://www.bancomext.gob.mx>: 19,IV,2001.
38. Banco Interamericano de Desarrollo* <http://www.bid.org>: 11,V,2001.