

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE DERECHO

**PROCEDIMIENTO DE DUMPING EN EL SECTOR
AGROPECUARIO MEXICANO ANTE EL TLCAN.**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A :
JOSÉ ANTONIO DIEZ DE BONILLA FUCHS

DIRECTOR DE TESIS: DRA. LAURA HERNÁNDEZ RAMÍREZ

CIUDAD DE MÉXICO, D.F.

AGOSTO 2002





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

A Dios

A México

A la Universidad Nacional Autónoma de México

A la Facultad de Derecho

A mis papas Margarita y Manuel por su apoyo incondicional, por su paciencia, comprensión y por su ejemplo, gracias por creer en mí, esto es más suyo que mío porque sin ustedes nunca lo hubiera logrado.

A mis hermanos Manolo y Jorge, por ser mis aliados y mis grandes amigos, gracias por todo.

A mi Abuelita Margarita por enseñarme la dedicación para conseguir una meta, por sus consejos y por su ayuda en los momentos difíciles, gracias amiga.

A mi sobrina Chalu a mis tías Tesa y Olga y a mi Tío Alfredo, a mis primos Jorge Alfredo y Olga Delbouis, y a mis sobrinos Toño y Leon, gracias por su gran apoyo.

A Mario González Echeverría, porque en las buenas y en las malas siempre ha estado conmigo, gracias por demostrarme lo que es la amistad.

A Arturo y Leonardo Godínez, a Carlos Rodríguez, a Sandra Briceño, a Eduardo Lomeli y a Jorge Reyes, gracias por su amistad.

A Martha, Lina, Chucho, Lorena, Memo, Mariana, Juan Antonio, Paola y todos los miembros de la familia Carmona, gracias por todo.

A la Doctora Laura Hernández, gracias por su apoyo para la realización de este trabajo, pero sobretodo gracias por su amistad.

Al Dr. Jorge Witker por su amistad y su valiosa cooperación en la elaboración de este trabajo.

A mis maestros de la Facultad de Derecho, especialmente a Maria de la Luz González, Sara Arellano, Rosalba Espinoza, Juan de Dios Gutiérrez, Rafael Rocher, Filiberto Pacheco y José Dávalos.

A mis maestros que se encuentran en un mejor lugar, Pedro Astudillo y Victor Carlos García, por compartir conmigo sus conocimientos y su amistad.

A mis compañeros y amigos de la facultad de derecho.

y

A Susana, por ser mi gran inspiración, por darme fuerzas para trabajar, por ser mi apoyo, mi hombro y por tantas cosas que nunca acabaría de citar, gracias por todo, esto es para ti, Te Amo.

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	8
CAPITULO I	
INTRODUCCIÓN CONCEPTUAL.	
1.1	Las prácticas desleales. 12
1.2	Concepto y clasificación de las prácticas desleales. 14
1.2.1	La discriminación de precios (dumping). 14
1.2.2	Subvenciones. 20
1.2.3	Medidas de salvaguarda. 30
1.3	Las subvenciones y el sector agropecuario. 31
1.4	Las subvenciones agrícolas en la OMC. 32
1.5	Las subvenciones ante en TLCAN y su violación con la ley agrícola de los Estados Unidos de América 2002 – 2011 (farmbill 2002 – 2011). 35
CAPITULO II.	
EL SECTOR AGROPECUARIO EN MÉXICO.	
2.1	Definición o conceptualización de sector agropecuario. 42
2.2	Importancia del sector agropecuario en la economía nacional. 44
2.2.1	Antecedentes. 44
2.2.2	Situación actual. 45
2.2.3	El territorio nacional. 48
2.2.4	Los principales productos agropecuarios. 48
2.2.4.1	Maíz. 50
2.2.4.2	Azúcar. 52
2.2.4.3	Arroz. 53
2.2.4.4	Papa. 54
2.2.4.5	Sector bovino. 55
2.2.4.6	Sector Porcino. 58
2.2.4.7	Sector Cafetalero. 60
2.2.4.8	Sector Avícola. 61
2.3	Vinculación con el Sector Agropecuario Internacional. 61
2.3.1	El sector agropecuario en el TLCAN. 62
2.3.1.1	El sector agropecuario en los Estados Unidos de América a partir del TLCAN. 68
2.3.1.2	El sector agropecuario en Canadá a partir del TLCAN. 71
2.3.1.3	Los impactos del TLCAN en el sector agropecuario mexicano. 76
CAPITULO III. MARCO JURÍDICO DEL PROCEDIMIENTO DE DUMPING PARA EL SECTOR AGROPECUARIO MEXICANO	
3.1	Introducción. 88
3.2	Marco jurídico. 90

3.2.1	Constitución.	90
3.2.2	Legislación Internacional.	95
3.2.2.1	Acuerdos firmados por México.	95
3.2.2.2	Tratado de Libre Comercio de América del Norte.	96
3.2.2.2.1	TLCAN: Capítulo VII: Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias.	97
3.2.2.2.2	Restricciones no arancelarias vigentes para el TLCAN.	100
3.2.2.2.3	TLCAN: Capítulo XIX Revisión y solución de controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias.	100
3.2.3	Ley orgánica de la administración pública federal.	101
3.2.4	Reglamento Interior de la Secretaría de Economía.	104
3.2.5	Ley de Comercio Exterior.	110
3.2.5.1	Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.	110
3.2.5.2	Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del GATT de 1994. ...	111
3.2.5.3	Leyes Supletorias en los procedimientos de practica desleal de dumping.	112
3.3	Ordenamientos para el fomento agropecuario.	112
3.3.1	Ley de Desarrollo Rural Sustentable.	113
3.3.2	Acuerdo sobre agricultura.	115
3.3.3	Acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias. ...	116

CAPITULO IV. EL PROCEDIMIENTO DE PRACTICA DESLEAL EN LA UNIDAD DE PRACTICAS COMERCIALES INTERNACIONALES.

4.1	El procedimiento de Dumping.	117
4.1.1	Las partes interesadas en el procedimiento.	118
4.1.2	El Valor normal.	119
4.1.3	Daño o Amenaza de daño a la producción nacional.	120
4.1.4	Nexo Causal entre el dumping y el daño.	122
4.1.5	Cuota Compensatoria.	123
4.2	Etapas en el procedimiento de práctica desleal de dumping.	124
4.2.1	Resolución de Inicio.	126
4.2.2	Resolución Preliminar.	129
4.2.3	Audiencia Pública.	129
4.2.4	Alegatos.	130
4.2.5	Resolución Final.	130
4.3	Recursos y mecanismos en contra de las resoluciones de la investigaciones de discriminación de precios.	131
4.3.1	Recursos existentes en la legislación nacional.	131
4.3.1.1	Recurso de revocación.	131
4.3.1.2	Juicio de nulidad.	133
4.3.1.3	Juicio de Amparo.	133
4.3.2	Mecanismos Internacionales de Solución de Controversias.	133
4.3.2.1	Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. ...	134
4.3.2.2	Revisión ante un panel de la OMC.	136

CAPITULO V. LA INVESTIGACIÓN DE LA PRACTICA DESLEAL DE DUMPING EN LA UNIDAD DE PRACTICAS COMERCIALES INTERNACIONALES, EN CASOS DEL SECTOR AGROPECUARIO.

5.1	Azúcar.	137
5.1.1	Primera parte del procedimiento de dumping.	137
5.1.2	Antecedentes.	137
5.1.3	Diferentes tipos de azúcar sujetas a la investigación.	138
5.1.4	Considerandos.	138
5.1.5	Resolutivo.	139
5.1.6	Juicio de Amparo.	139
5.1.7	Segunda parte del procedimiento de dumping.	139
5.1.8	Discriminación de precios.	140
5.1.9	Valor normal.	140
5.1.10	Daño.	140
5.1.11	Resolutivo Final.	141
5.2	Café.	141
5.2.1	Antecedentes.	141
5.2.2	Diferentes tipos de café sujetos a la investigación.	142
5.2.3	Considerandos.	142
5.2.4	Resolutivo.	143
5.3	Carne de Bovino.	143
5.3.1	Primera Investigación de practica desleal de dumping de carne de bovino.	143
5.3.1.1	Antecedentes.	143
5.3.1.2	Sujetos en el procedimiento.	144
5.3.1.3	Productos objeto de la investigación.	144
5.3.1.4	Resolución de inicio y resolución preliminar.	145
5.3.1.5	Aviso por el que se da por terminada la investigación antidumping de carne de bovino.	145
5.3.2	Segunda investigación de práctica desleal de dumping de carne de bovino.	146
5.3.2.1	Resolución de Inicio.	147
5.3.2.2	Resolución Preliminar.	148
5.3.2.3	Audiencia pública.	150
5.3.2.4	Alegatos.	150
5.3.2.5	Considerando.	152
5.3.2.6	Análisis de discriminación de precios.	153
5.3.2.7	Cuota Compensatoria.	155
5.4	Carne de Porcino.	156
5.4.1	Antecedentes.	156
5.4.1.1	Empresas Comparecientes.	157
5.4.2	Resolución de inicio.	157
5.4.3	Resolución preliminar.	157
5.4.4	Audiencia pública.	158
5.4.5	Resolución final.	158
5.4.5.1	Considerando.	161
5.4.5.2	Cuota Compensatoria.	162
5.4.6	Revisión de la Cuota Compensatoria.	163

5.4.6.1	Resolución de Inicio.	163
5.4.6.2	Resolución Preliminar.	164
5.4.6.3	Considerando.	164
5.5	Jarabe de Malz con alta concentración de fructuosa.	167
5.5.1	Resolución de inicio.	167
5.5.2	Resolución preliminar.	167
5.5.3	Resolución final.	168
5.5.4	Revisión ante el panel del TLCAN.	168
5.5.5	Revisión ante el grupo especial de la OMC.	170
5.5.6	Revisión ante la UPCI.	171
Conclusiones.		173
Bibliografía.		180

INTRODUCCIÓN

La apertura comercial en nuestro país ha sido muy importante en especial con los Estados Unidos de América y Canadá. Esto, a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el cual, predecía el crecimiento de la comercialización de los productos agropecuarios.

Se suponía que México estaba a punto de llegar al "primer mundo" con la firma del TLCAN; sin embargo, años después nos encontramos que esto no ha sido cierto y nos hemos visto obligados a realizar un cambio de planes para muchos sectores entre los que se encuentra el sector agropecuario que es el que nos ocupa.

El sector agropecuario es un sector vital para los tres países y, por lo mismo, es básico desarrollar una investigación que tenga como fin un análisis de los criterios del procedimiento de Dumping de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales enfocado a los casos que se refieren al sector agropecuario. Con este análisis pretendemos destacar las ventajas, obstáculos y principios que se han aplicado para este sector específico. Es importante destacar también la importancia de los subsidios y su relación directa con la discriminación de precios relacionados con este sector.

El sistema de defensa contra prácticas desleales, específicamente el dumping, en el sector agropecuario mexicano ante los socios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, se integra por diversos ordenamientos tales como:

- Artículo 131 Constitucional.
- Artículo 133 Constitucional.

-Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio (GATT).

Artículo XVI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio (GATT).

-Acuerdo Relativo a la aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio (GATT).

-Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias.

-Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

-Capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

-Acuerdo sobre Agricultura.

-Ley de Comercio Exterior.

-Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

-Código Fiscal de la Federación.

-Código Federal de Procedimientos Civiles.

En los diferentes capítulos se busca resolver los siguientes cuestionamientos:

¿El Procedimiento de Dumping tiene suficientes elementos jurídicos para la defensa del sector agropecuario mexicano?

¿Cómo ha sido la aplicación de los ordenamientos jurídicos anteriormente citados y bajo que criterios jurídicos ha defendido la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) al sector agropecuario mexicano?

¿Es eficaz el procedimiento para este sector?

¿Qué tanto han afectado los subsidios de los socios comerciales del TLCAN al sector agropecuario mexicano?

Para resolver estas cuestiones, la tesis consta de cinco capítulos en los que se engloban los siguientes puntos:

- El primero es la introducción conceptual.
- El segundo se refiere al Sector Agropecuario mexicano y su contexto;
- El tercero se refiere al marco legal del procedimiento de Dumping de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía y legislación aplicable al sector agropecuario;
- En el capítulo cuarto, se describe el procedimiento de las Prácticas Desleales de Dumping, en que consiste, el tiempo que toma y todos los detalles del mismo.
- En el quinto y último capítulo, se examinan los casos referentes al Sector agropecuario de los países miembros del TLCAN.

Este proyecto es una investigación en la que se utiliza el método jurídico, ya que éste acepta un pluralismo de formas para investigar el Derecho.

Una fuente importante para este trabajo es la hemerográfica, ya que las noticias en el sector agropecuario son una constante. Prácticamente todos los días se presentan noticias relevantes que afectan directamente al sector, por lo tanto hay que mantenerse al tanto.

La investigación documental nos ha permitido obtener información necesaria para tratar de responder a los cuestionamientos antes señalados.

Debido a la insuficiencia de monografías en el tema, para el presente trabajo se rebasó la investigación bibliográfica, y en su lugar, se utilizó la investigación documental. La información se encuentra documentada en revistas o artículos relativos al sector agropecuario, también el uso del Internet fue muy importante, ya que existen paginas de los Estados Unidos y de

Canadá en las que se presentan toda la información relevante del Sector agropecuario de estos países.

PROCEDIMIENTO DE DUMPING EN EL SECTOR AGROPECUARIO MEXICANO ANTE EL TLCAN

CAPITULO I. INTRODUCCIÓN CONCEPTUAL.

1.1 LAS PRÁCTICAS DESLEALES.

Se denomina prácticas desleales a las conductas comerciales que realizan empresas productoras situadas en el extranjero al vender determinadas mercancías a importadores ubicados en el territorio nacional a precios inferiores a su valor normal en el caso de Dumping, o en condiciones de subvenciones otorgadas en el país de origen de procedencia del bien de que se trate, y cuyos efectos causan o amenazan causar daño a la producción nacional de mercancías idénticas o similares a las de importación.¹

La ley de Comercio Exterior establece que la práctica desleal es "la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen causar un daño a la producción nacional. Las personas físicas o morales que importan mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional están obligadas a pagar una cuota compensatoria conforme a lo dispuesto en esta Ley".²

Para el maestro Witker las prácticas desleales son "conductas mercantiles que afectan la competencia leal entre mercados y territorios aduaneros distintos y por medio de las cuales se busca el apoderamiento de mercados, desplazando y cerrando plantas en los países huéspedes, con

¹ UPCI, "Prácticas Desleales de Comercio Internacional y Salvaguardas: aspectos jurídicos". SECOFI, México, 1998, p.3.

productos y servicios a precios artificialmente competitivos. Las prácticas desleales incluyen varios conceptos y clasificaciones ya que incluso pueden abarcar actividades, tanto privadas como públicas, que tiendan a ganar mercados mediante competencia artificial, dañando a los productores nacionales. Así el comercio de productos y servicios mediante el uso de marcas paralelas y las transacciones entre empresas relacionadas, constituyen algunas de las formas que este tipo de prácticas pueden asumir³, es decir, son conductas mercantiles realizadas por empresas (dumping) o por gobiernos (subvenciones), que les permiten adueñarse del mercado ocasionando un daño a los productores nacionales. Además el Dr. Witker señala que las prácticas desleales son "conductas mercantiles que se presentan en los intercambios de bienes aprovechando la apertura de mercado y las desregulaciones comerciales en general"⁴, es decir que las prácticas desleales existen con motivo de la apertura comercial en la que está inmerso el mundo.

Para determinar la existencia de práctica desleal se tiene que recurrir al sistema nacional de defensa contra prácticas desleales que, en el caso de México, es llevado a cabo por parte de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales que forma parte de la Secretaría de Economía. La Secretaría señala que "El desarrollo de este sistema y de su marco legal han contribuido a ofrecer a la planta productiva nacional un procedimiento de investigación transparente que garantiza precisión conceptual y seguridad jurídica, así como

² Artículo 28 de la Ley de Comercio Exterior.

³ Witker Jorge, "El sistema Mexicano de Defensa Jurídica contra prácticas desleales de Comercio Internacional", en revista Lex, Año 3 No. 15, 15 Noviembre de 1988, México, pag.31

⁴ Instituto de Investigaciones Jurídicas, El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Ed.UNAM, México 1993, pag.231

una oportuna defensa de sus intereses"⁵; sin embargo, esto es muy cuestionado, sobretodo para lo que se refiere al sector agropecuario y es precisamente lo que da vida a esta investigación.

Para resolver si se establecerá una cuota compensatoria se lleva a cabo una investigación conforme al procedimiento administrativo, ya sea de Dumping o de subvención.

1.2 CONCEPTO Y CLASIFICACIÓN DE LAS PRÁCTICAS DESLEALES.

Las prácticas desleales se dividen en dumping y en subvenciones.

1.2.1 LA DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS (DUMPING)

La discriminación de precios es sinónimo de dumping, término acuñado por la legislación internacional y se contempla en nuestra legislación en el segundo capítulo del título quinto, del artículo 30 al 36 de la Ley de comercio Exterior y en el segundo capítulo del título cuarto, del artículo 38 al 58 de su Reglamento.

La discriminación de precios o dumping, como se menciona antes, consiste en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal⁶.

El margen de dumping se obtiene con la fórmula $DP=VN-PE$, es decir que el valor normal se debe comparar con el precio de exportación de la mercancía de que se trate y cuando la comparación arroja una diferencia entre el valor normal y el precio de exportación relativa a éste último precio, se da

⁵ UPCI, "Prácticas Desleales de Comercio Internacional y Salvaguardas: aspectos jurídicos", SECOFI, México, 1998, p.3.

una discriminación de precios cuyo monto, en términos específicos o porcentuales, se conoce como el margen de dumping. El margen de dumping es la referencia máxima en que se basará la cuota compensatoria.

La comparación entre el valor normal y el precio de exportación debe realizarse sobre bases equiparables en cuanto a las características físicas y especificaciones técnicas del producto, condiciones y términos de venta, cargas impositivas y otros elementos que afecten dicha comparación, generalmente, la comparación debe hacerse a nivel *ex works*, es decir, el precio de la mercancía puesta en la puerta de la fábrica.

Antonio Alvarez Avendaño nos dice que el dumping se puede clasificar de la siguiente manera:

“1) Dumping de largo plazo o persistente. Es cuando se mantiene a través del tiempo. Este dumping es una aplicación de la teoría del monopolio, en que enfrentada a demandas con diferentes elasticidades en el país exportador y en el país importador, la empresa fija dos precios diferentes. La diferencia de precios se mantendrá indefinidamente en el tiempo, salvo que cambien las condiciones de eficiencia de la empresa monopólica o cambien las demandas.

2) Dumping de corto plazo o temporal. Su duración en el tiempo no es sostenida. Puede obedecer a diversas causas u objetivos, que dan lugar a una subclasificación:

- a. Dumping predatorio o rapaz.- Se trata de exportar bienes a un precio bajo, incluso eventualmente a pérdida, con el objeto de desplazar a la competencia del país importador para

⁶ Artículo 30 de la Ley de Comercio Exterior.

posteriormente subir los precios. Los objetivos de esta práctica pueden ser diversos: la penetración de un mercado extranjero, o prevenir la pérdida de presencia en un mercado extranjero; destruir competidores o forzarlos a adecuarse a los designios de quien lo practica; o prevenir la entrada de otros competidores.

- b. Dumping esporádico.-Consiste en una baja temporal de los precios de exportación por causas coyunturales como variaciones en la producción extranjera, fluctuaciones de cosecha, fluctuaciones de demanda no previstas o cambios técnicos, lo cual puede afectar tanto al precio doméstico como al de exportación.⁷

Es importante mencionar el artículo VI del GATT 47 de la OMC que señala:

Artículo VI

Derechos antidumping y derechos compensatorios

1. Las partes contratantes reconocen que el dumping, que permite la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, es condenable cuando causa o amenaza causar un daño importante a una rama de producción existente de una parte contratante o si retrasa de manera importante la creación de una rama de producción nacional. A los efectos de aplicación del presente artículo, un producto exportado de un país a otro

⁷ Alvarez Avendaño Juan Antonio y Lizana Anguita Claudio, *Dumping y Competencia Desleal Internacional*, Ed. Jurídica de Chile, Chile, 1995. pag. 138.

debe ser considerado como introducido en el mercado de un país importador a un precio inferior a su valor normal, si su precio es:

- a. menor que el precio comparable, en las operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador; o
- b. a falta de dicho precio en el mercado interior de este último país, si el precio del producto exportado es:
 - i. menor que el precio comparable más alto para la exportación de un producto similar a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales; o
 - ii. menor que el costo de producción de este producto en el país de origen, más un suplemento razonable para cubrir los gastos de venta y en concepto de beneficio.

Se deberán tener debidamente en cuenta, en cada caso, las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación y aquellas otras que influyan en la comparabilidad de los precios.*

2. Con el fin de contrarrestar o impedir el dumping, toda parte contratante podrá percibir, sobre cualquier producto objeto de dumping, un derecho antidumping que no exceda del margen de dumping relativo a dicho producto. A los efectos de aplicación de este artículo, se entiende por margen de dumping la diferencia de precio determinada de conformidad con las disposiciones del párrafo 1.*

3. No se percibirá sobre ningún producto del territorio de una parte contratante, importado en el de otra parte contratante, derecho compensatorio alguno que exceda del monto estimado de la prima o de la subvención que se sepa ha sido concedida, directa o indirectamente, a la fabricación, la producción o la exportación del citado producto en el país de origen o de exportación, con inclusión de cualquier subvención especial concedida para el transporte de un producto determinado. Se entiende por "derecho compensatorio" un derecho especial percibido para contrarrestar cualquier prima o subvención concedida, directa o indirectamente, a la fabricación, la producción o la exportación de un producto.*
4. Ningún producto del territorio de una parte contratante, importado en el de otra parte contratante, será objeto de derechos antidumping o de derechos compensatorios por el hecho de que dicho producto esté exento de los derechos o impuestos que graven el producto similar cuando esté destinado al consumo en el país de origen o en el de exportación, ni a causa del reembolso de esos derechos o impuestos.
5. Ningún producto del territorio de una parte contratante, importado en el de otra parte contratante, será objeto simultáneamente de derechos antidumping y de derechos compensatorios destinados a remediar una misma situación resultante del dumping o de las subvenciones a la exportación.
- 6.

- a. Ninguna parte contratante percibirá derechos antidumping o derechos compensatorios sobre la importación de un producto del territorio de otra parte contratante, a menos que determine que el efecto del dumping o de la subvención, según el caso, sea tal que cause o amenace causar un daño importante a una rama de producción nacional ya existente o que retrase de manera importante la creación de una rama de producción nacional.
- b. Las PARTES CONTRATANTES podrán autorizar a cualquier parte contratante, mediante la exención del cumplimiento de las prescripciones del apartado a) del presente párrafo, para que perciba un derecho antidumping o un derecho compensatorio sobre la importación de cualquier producto, con objeto de compensar un dumping o una subvención que cause o amenace causar un daño importante a una rama de producción en el territorio de otra parte contratante que exporte el producto de que se trate al territorio de la parte contratante importadora. Las PARTES CONTRATANTES, mediante la exención del cumplimiento de las prescripciones del apartado a) del presente párrafo, autorizarán la percepción de un derecho compensatorio cuando comprueben que una subvención causa o amenaza causar un daño importante a una rama de producción de otra parte contratante que exporte el producto en cuestión al territorio de la parte contratante importadora.*

- c. No obstante, en circunstancias excepcionales, en las que cualquier retraso podría ocasionar un perjuicio difícilmente reparable, toda parte contratante podrá percibir, sin la aprobación previa de las PARTES CONTRATANTES, un derecho compensatorio a los fines estipulados en el apartado b) de este párrafo, a reserva de que dé cuenta inmediatamente de esta medida a las PARTES CONTRATANTES y de que se suprima rápidamente dicho derecho compensatorio si éstas desaprueban la aplicación.
7. Se presumirá que un sistema destinado a estabilizar el precio interior de un producto básico o el ingreso bruto de los productores nacionales de un producto de esta clase, con independencia de las fluctuaciones de los precios de exportación, que a veces tiene como consecuencia la venta de este producto para la exportación a un precio inferior al precio comparable pedido por un producto similar a los compradores del mercado interior, no causa un daño importante en el sentido del párrafo 6, si se determina, mediante consulta entre las partes contratantes que tengan un interés substancial en el producto de que se trate:
- a. que este sistema ha tenido también como consecuencia la venta del producto para la exportación a un precio superior al precio comparable pedido por el producto similar a los compradores del mercado interior; y que este sistema, a causa de la reglamentación efectiva de la producción o por cualquier otra razón, se aplica de tal modo que no estimula indebidamente las

exportaciones ni ocasiona ningún otro perjuicio grave a los intereses de otras partes contratantes.

1.2.2 SUBVENCIONES

Si bien en el presente trabajo nos enfocamos en el Dumping y su procedimiento, consideramos pertinente mencionar algunos puntos importantes del procedimiento de la subvención para establecer las diferencias con el primero, ya que tienen una relación directa sobretodo porque se trata del sector agropecuario en donde las subvenciones influyen en la existencia de discriminación de precios.

Una subvención o un subsidio es cualquier transferencia financiera, fiscal, crediticia o de cualquier otro tipo, del gobierno a un particular, que le confiere a este último un beneficio y le otorga una competitividad artificial, dentro de otros agentes económicos generalmente extranjeros. Este tipo de transferencia financiera puede ser directa o indirecta. Es decir, el gobierno la puede desembolsar ya sea directamente o mediante algún organismo público o entidad privada. Asimismo, la transferencia en cuestión puede ser explícita o implícita. Las transferencias implican la erogación de fondos públicos como sucede, por ejemplo, con aportes de capital, las asunciones de pasivos y los pagos que incrementan los precios observados por los agricultores.

Subvención para Ramón Tamemes, es una "Transferencia generalmente de las administraciones públicas a las empresas, o a las familias o instituciones sin fines de lucro, destinadas a enjuagar pérdidas, fomentar actividades que impulsen el crecimiento económico, mantener el nivel de la demanda global, hacer posible la venta a precios políticos de ciertos servicios públicos, sostener el poder adquisitivo de agentes de la producción (agricultores, etc). Puede

subvencionarse de forma directa o por omisión.⁸ Es decir se trata de una transferencia de recursos directa o indirecta, realizada por la administración pública sin intención de obtener una remuneración, compensando daños o promover la realización de ciertas actividades.

También se considera que una subvención es "cualquier prima o subsidio que concede el gobierno de un Estado, en forma directa o indirecta, para la fabricación, producción o exportación de un bien o servicio, debiendo tener presente en todo caso, que en la actualidad, esta constituye una práctica común en muchos países el otorgar subvenciones a la industria nacional a fin de enfrentar en mejor forma y con alguna ventaja el mercado externo"⁹.

El artículo XVI del GATT 47 de la Organización Mundial de Comercio señala lo siguiente:

Artículo XVI*

Subvenciones

Sección A - Subvenciones en general

1. Si una parte contratante concede o mantiene una subvención, incluida toda forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios, que tenga directa o indirectamente por efecto aumentar las exportaciones de un producto cualquiera del territorio de dicha parte contratante o reducir las importaciones de este producto en su territorio, esta parte contratante notificará por escrito a las PARTES CONTRATANTES la importancia y la naturaleza de la subvención, los efectos que estime ha de ocasionar en las cantidades del producto o de los productos de referencia

⁸ Tamames Ramón y Gallegos Santiago, Diccionario de Economía y Finanzas, Ed.Limusa, Madrid, 1994, pag.496
⁹ Idem.

importados o exportados por ella y las circunstancias que hagan necesaria la subvención. En todos los casos en que se determine que dicha subvención causa o amenaza causar un perjuicio grave a los intereses de otra parte contratante, la parte contratante que la haya concedido examinará, previa invitación en este sentido, con la otra parte contratante o las otras partes contratantes interesadas, o con las PARTES CONTRATANTES, la posibilidad de limitar la subvención.

Sección B - Disposiciones adicionales relativas a las subvenciones a la exportación*

2. Las partes contratantes reconocen que la concesión, por una parte contratante, de una subvención a la exportación de un producto puede tener consecuencias perjudiciales para otras partes contratantes, lo mismo si se trata de países importadores que de países exportadores; reconocen asimismo que puede provocar perturbaciones injustificadas en sus intereses comerciales normales y constituir un obstáculo para la consecución de los objetivos del presente Acuerdo.
3. Por lo tanto, las partes contratantes deberían esforzarse por evitar la concesión de subvenciones a la exportación de los productos primarios. No obstante, si una parte contratante concede directa o indirectamente, en la forma que sea, una subvención que tenga por efecto aumentar la exportación de un producto primario procedente de su territorio, esta subvención no será aplicada de manera tal que dicha parte contratante absorba entonces más de una parte equitativa del comercio mundial de exportación del producto de referencia, teniendo en cuenta las que

absorbían las partes contratantes en el comercio de este producto durante un período representativo anterior, así como todos los factores especiales que puedan haber influido o influir en el comercio de que se trate.*

4. Además, a partir del 11 de enero de 1958 o lo más pronto posible después de esta fecha, las partes contratantes dejarán de conceder directa o indirectamente toda subvención, de cualquier naturaleza que sea, a la exportación de cualquier producto que no sea un producto primario y que tenga como consecuencia rebajar su precio de venta de exportación a un nivel inferior al del precio comparable pedido a los compradores del mercado interior por el producto similar. Hasta el 31 de diciembre de 1957, ninguna parte contratante extenderá el campo de aplicación de tales subvenciones existente el 11 de enero de 1955 instituyendo nuevas subvenciones o ampliando las existentes.*
5. Las PARTES CONTRATANTES efectuarán periódicamente un examen de conjunto de la aplicación de las disposiciones de este artículo con objeto de determinar, a la luz de la experiencia, si contribuyen eficazmente al logro de los objetivos del presente Acuerdo y si permiten evitar realmente que las subvenciones causen un perjuicio grave al comercio o a los intereses de las partes contratantes.

El acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias señala que "se considerará que existe subvención:

- a) 1) 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:

- I) Cuando la práctica de un gobierno implique una transferencia directa de fondos (por ejemplo, donaciones, préstamos y aportaciones de capital) o posibles transferencias directas de fondos o de pasivos (por ejemplo, garantías de préstamos);
- II) Cuando se condonen o no se recauden ingresos públicos que en otro caso se percibirían (por ejemplo, incentivos tales como bonificaciones fiscales);
- III) Cuando un gobierno proporcione bienes o servicios —que no sean de infraestructura general— o compre bienes;
- IV) 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 I y III supra 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 gobiernos;

O

- a) 2) Cuando haya alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios en el sentido del artículo XVI del GATT de 1994;
- b) con ello se otorgue un beneficio.¹⁰

¹⁰ Artículo 1 del Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias.

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 del mercado.¹¹

Como consecuencia de esta subvención, los productores exportan mercancías a mercados externos a precios artificiales competitivos que dañan a productores domésticos de bienes idénticos o similares.

Para el procedimiento de subvención se identifican tres elementos que son:

- subsidios,
- daño o amenaza de daño a la producción nacional y,
- su relación causal.

Si se comprueban los elementos antes mencionados, se aplicará una cuota compensatoria a las mercancías investigadas.

Además de la regulación en la Ley de Comercio Exterior y en su reglamento, las subvenciones se regulan por el Acuerdo sobre subvenciones y Medidas Compensatorias. Con este acuerdo se trata que las tarifas fijas y su aplicación equitativa a todos los socios comerciales son la clave hacia un flujo continuo del comercio de bienes.

En el Acuerdo sobre subvenciones se establecen las subvenciones prohibidas en el artículo 3 el cual establece que:

"3.1 A reserva de lo dispuesto en el Acuerdo sobre Agricultura, las siguientes subvenciones, en el sentido artículo 1, se considerarán prohibidas:

¹¹ UPCI, "Prácticas Desleales de Comercio Internacional y Salvaguardas: aspectos jurídicos", SECOFI, México, 1998, p.11

- a) Las subvenciones supeditadas de jure o de facto a los resultados de exportación, como condición única o entre otras varias condiciones, con inclusión de las citadas a título de ejemplo en el anexo I;
- b) Las subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, como condición única o entre otras varias condiciones.

3.2 Ningún Miembro concederá ni mantendrá las subvenciones a que se refiere el párrafo 1.¹²

En el artículo 7 del Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias se establecen las acciones que se prevén en la Organización Mundial de Comercio, este señala lo siguiente:

- "7.1 Con excepción de lo previsto en el artículo 13 del Acuerdo sobre Agricultura, cuando un Miembro tenga razones para creer que cualquier subvención, de las mencionadas en el artículo 1, que conceda o mantenga otro miembro es causa de daño a su rama de la producción nacional, de anulación o menoscabo o de perjuicio grave, el primero podrá pedir al segundo la celebración de consultas.
- 7.2 En toda solicitud de celebración de consultas en virtud del párrafo 1 figurara una relación de las pruebas en que se disponga respecto de: a) la existencia y naturaleza de la subvención de que se trate y b) el daño causado a la rama de producción nacional, la anulación o menoscabo o el perjuicio grave causado a los intereses del Miembro que pida la celebración de consultas.

¹² Artículo 3 del Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias.

- 7.3 Cuando se solicite la celebración de consultas de conformidad con el párrafo 1, el Miembro del que se estime que concede o mantiene la subvención de que se trate entablará tales consultas lo antes posible. Esas consultas tendrán por objeto dilucidar los hechos del caso y llegar a una solución mutuamente convenida.
- 7.4 Si en las consultas no se llega a una solución mutuamente convenida en plazo de 60 días, cualquiera de los miembros participantes en las consultas podrá someter la cuestión al OSD con miras al establecimiento de un grupo especial y su mandato se establecerán dentro de los 15 días siguientes a aquel en que se haya establecido en grupo especial.
- 7.5 El grupo especial examinará la cuestión y presentará su informe final a las partes en la diferencia. El informe se distribuirá todos los Miembros dentro de los 120 días siguientes a la fecha en que se haya establecido la composición y el mandato del grupo especial.
- 7.6 Dentro de los 30 días siguientes a la presentación del informe del grupo especial a todos los Miembros, el informe será adoptado por el OSD, a menos que una de las partes en la diferencia notifique formalmente a éste su decisión de apretar que el OSD decida por consenso no adoptar el informe.
- 7.7 Cuando se apele contra el informe de un grupo especial, el Órgano de apelación emitirá su decisión dentro de los 60 días siguientes a aquel en que la parte en la diferencia haya notificado formalmente su intención de apelar. Si el órgano de apelación considera que no puede rendir su informe dentro de los 60 días, comunicará por escrito al OSD los motivos del retraso, indicando el plazo en el que se estima que podrá

presentarlo. En ningún caso la duración del procedimiento excederá de 90 días. El informe sobre el resultado de la apelación será adoptado por el OSD y aceptado sin condiciones por las partes en la diferencia salvo que el OSD decida por consenso no adoptar dicho informe un plazo de 20 días contados a partir de su comunicación a los miembros.

- 7.8 Si se adopta un informe de un grupo especial o del Órgano de Apelación en el que se determina que cualquier subvención ha tenido efectos desfavorables para los intereses de otro Miembro, en el sentido del artículo 5, el Miembro que otorgue o mantenga esa subvención adoptará las medidas apropiadas para eliminar los efectos desfavorables o retirará la subvención.
- 7.9 En caso de que el Miembro no haya adoptado medidas apropiadas para eliminar los efectos desfavorables de la subvención ni la haya retirado en el plazo de seis meses a partir de la fecha en que el OSD adopte el informe del grupo especial o del Órgano de Apelación y de que no haya llegado a un acuerdo sobre la compensación, el OSD concederá al Miembro reclamante autorización para adoptar contramedidas, proporcionadas al grado y naturaleza de los efectos desfavorables cuya existencia se haya determinado, salvo que el OSD decida por consenso desestimar la petición.
- 7.10 En caso de que una de las partes en la diferencia solicite un arbitraje al amparo de lo dispuesto en el párrafo 6 del artículo 22 del ESD, el árbitro determinará si las contramedidas son proporcionadas al grado y

naturaleza de los efectos desfavorables cuya existencia se haya determinado.¹³

1.2.3 MEDIDAS DE SALVAGUARDA

Las medidas de salvaguarda regulan o restringen temporalmente las importaciones de mercancías idénticas, similares o directamente competitivas a la producción nacional y que tienen por objeto prevenir o remediar el daño serio y facilitar el ajuste de los productores nacionales.¹⁴ A diferencia de las prácticas desleales pretenden salvaguardar o parar la competencia de importaciones leales y ataca volúmenes menores e imprevistos.

Estas medidas pueden consistir en:

- Aranceles específicos: Aquéllos que se expresan en términos monetarios por unidad de medida. (Artículo 12 LCE)
- Ad valorem: Aquéllos que se expresan en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía. (Artículo 12 LCE)
- Permisos previos: El instrumento expedido por la Secretaría para realizar la entrada o salida de mercancías al o del territorio nacional. (Artículo 15 LCE)
- Cupos máximos.¹⁵

La ley de Comercio Exterior en los artículos 46 a 48 establece cuando se trata de daño serio, como se determina el daño serio y su relación causal con las importaciones y cual será el procedimiento de la Secretaría para determinar una medida de salvaguarda.

¹³ Artículo 7 del Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias.

¹⁴ Artículo 45, L.C.E.

¹⁵ Wiker Jorge, Hernández Laura. Régimen Jurídico del Comercio Exterior. UNAM, México, 2002, p.

El artículo 78 de la Ley de Comercio Exterior habla de circunstancias críticas, en la que se impondrá la salvaguarda en un lapso de veinte días a partir de la publicación en el DOF de la resolución de inicio de la investigación, y ésta será decretada por el Ejecutivo Federal. El RLCE regula este procedimiento en el Título VII, Capítulo IV, artículos 128 a131.

1.3 LAS SUBVENCIONES Y EL SECTOR AGROPECUARIO.

En México, los subsidios agrícolas se han reducido. En el periodo 1994-1998 el presupuesto sectorial disminuyó del 6.4% del gasto programable al 5.1%. Tratando de mejorar esta situación, en el 2002 el Procampo¹⁶ otorga 870 pesos por hectárea. Éste se incremento en comparación al del año pasado en el cual se entregaban 829 pesos, esto con el fin de compensar el índice de inflación, este programa inicio en 1994 y originalmente la meta era otorgar el equivalente a 100 dólares por hectárea.¹⁷ Sin embargo, estos créditos no son suficientes ya que como nos dice Rita Schwentesius "la creciente insolvencia de los agricultores, tanto empresariales como campesinos, aumenta el problema de las carteras vencidas"¹⁸ por lo tanto los subsidios del Procampo no son la solución.

Datos del Banco Mundial muestran que en México el coeficiente de protección nominal para los granos básicos ha pasado de una protección positiva antes del TLCAN a una negativa. Por su parte, la OCDE reconoce que

¹⁶ Es importante destacar que en las negociaciones de la Ronda Uruguay con respecto al acuerdo de subvenciones se acordó que los apoyos de Procampo no se verían afectados ni serían objeto de impuestos compensatorios.

¹⁷ Gómez Javier. (2001, Octubre). *El Financiero*. p.20

¹⁸ Calva José Luis, et al. *Liberalización de los Mercados Financieros*. Juan Pablos Editores, S.A. de C.V. México, 1996 p.205

en México los subsidios equivalentes al productor han disminuido durante los cinco años en que ha estado en vigor el Tratado.

1.4 LAS SUBVENCIONES AGRÍCOLAS EN LA OMC.

En el acuerdo original del GATT, se permitía a los países usar medidas no tarifarias, como cuotas de importación y la aplicación de subsidios. El comercio agrícola se distorsionó ampliamente, sobretudo por el uso de subsidios para la exportación que normalmente no se permitirían para productos de manufactura industrial.

En el acuerdo de la ronda de Uruguay se estableció el acuerdo sobre agricultura que contempla compromisos en tarifas, cuotas arancelarias, apoyos domésticos, y subsidios a la exportación. En este acuerdo se establece que los países menos desarrollados no tienen que hacer compromisos en cuanto a la reducción de aranceles o subsidios.

Las reducciones en los subsidios agrícolas y la protección fueron acordadas en la ronda de Uruguay. En el acuerdo sólo aparecen cifras para el recorte de subsidios a la exportación. Las otras cifras fueron objetivos usados para calcular los tiempos para el cumplimiento de los compromisos legales de los países.

El objeto del acuerdo agrícola es reformar el comercio en el sector y hacer las políticas más orientadas al mercado. Las reglas y compromisos aplican a:

- Acceso a mercados (varias restricciones al comercio en las importaciones apoyo local), subsidios y otros programas, incluyendo aquellos que aumentan o garantizan los precios y los ingresos del

agricultor, subsidios a la exportación y otros métodos usados para hacer las exportaciones artificialmente competitivas.

- El acuerdo permite a los gobiernos apoyar a sus economías rurales, pero preferentemente a través de políticas que distorsionen menos al comercio.
- Las provisiones de paz en el acuerdo se encaminan a reducir las posibilidades de problemas o desafíos en los subsidios agrícolas en un periodo de 9 años.

Los participantes de la ronda acordaron que los países desarrollados cortarían las tarifas en un 36% promedio, en pasos proporcionales a lo largo de 6 años. Los países en desarrollo lo harían en 24% a lo largo de 10 años. Varios países en desarrollo usaron la opción de ofrecer tarifas techo en los casos en que los aranceles no llegaran al tope. Los países en desarrollo no tienen que cortar sus tarifas.

Asimismo, los acuerdos establecidos en la Ronda Uruguay del GATT configuraron una disminución de 30 a 35% de los subsidios abiertos. No obstante, persistieron los subsidios ocultos, los cuales permiten, a través de diversas vías, que los costos de producción de diversos sectores estadounidenses, particularmente el maíz, estén distorsionados.¹⁹

La queja principal sobre las políticas que apoyan a los precios locales, o que subsidian la producción de alguna manera, es que se provoca sobre producción. Esto afecta las importaciones o lleva los subsidios en la exportación y dumping de precios bajos en los mercados mundiales. El acuerdo

¹⁹ Jorge Calderón, Foro "Agricultura, Granos Oleaginosos, Frutas y Hortalizas", 28 de julio de 1999, p.321 citado por "Análisis de los Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la Economía Mexicana: Una Visión Sectorial a Cinco años de Distancia", 2 Tomos, México, Senado de la República LVII Legislatura, 2000, t. 1, p.271

agrícola distingue entre programas de ayuda que estimulan directamente la producción y aquellos que no tienen un efecto directo.

El acuerdo prohíbe subsidios a la exportación de productos agrícolas a menos que los subsidios estén especificados en una lista de compromisos. Si están listados, el acuerdo requiere que los miembros de la OMC recorten tanto la cantidad de dinero que gastan en subsidios de exportación como en las cantidades de exportaciones que reciben subsidios. Se acordó que los países desarrollados redujeran las cantidades de exportaciones subsidiadas en 21% en 6 años, los menos desarrollados no tienen que hacer ningún recorte. Durante el periodo de implementación de 6 años, los países en desarrollo están permitidos para usar subsidios bajo ciertas condiciones, para reducir los costos de mercadeo y transporte.

Durante las negociaciones de la Ronda Uruguay se tomó la decisión de que los países desarrollados reducirían los subsidios internos en un 20% en un periodo de seis años, y los subsidios externos en un 36% en un plazo de seis años, mientras que los países en desarrollo los reducirían en un 13% en diez años. En este acuerdo se establecieron tres categorías de subvenciones:

1. Subvenciones prohibidas²⁰:

- a) las subvenciones de jure o de facto a los resultados de exportación, como condición única o entre otras varias condiciones, con inclusión de las citadas a título de ejemplo en el anexo I;
- b) las subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, como condición única o entre otras varias condiciones;

²⁰ Artículo 3 del Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias.

2. Subvenciones recurribles²¹: Son aquellas establecidas por un país, que causan efectos desfavorables para los otros miembros, es decir:

- a) daño a la rama de la producción nacional de otro miembro;
- b) anulación o menoscabo de las ventajas resultantes para otros miembros, directa o indirectamente, del GATT de 1994, en particular de las ventajas de las concesiones consolidadas de conformidad con el artículo II del GATT de 1994;
- c) perjuicio grave a los intereses de otros miembros.

3. Subvenciones no recurribles²²:

- a) las subvenciones que no sean específicas;
- b) las subvenciones que sean específicas para actividades de investigación industrial y actividades de desarrollo precompetitivas, asistencia para regiones desfavorecidas o ciertos tipos de asistencia para adaptar instalaciones existentes a nuevas leyes o reglamentos sobre el medio ambiente.

1.5 LAS SUBVENCIONES ANTE EL TLCAN Y SU VIOLACIÓN CON LA LEY AGRÍCOLA DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA 2002-2011 (FARM BILL 2002-2011).

El presupuesto estadounidense para pagos gubernamentales a los productores ha aumentado de 7 mil 900 millones de dólares a 12 mil 900 millones de dólares; para 1999 el gobierno estadounidense otorgó 14 mil millones de dólares. La Ley Agrícola 2002-11 (farmbill 2002-2011), tiene un presupuesto de apoyos en EU por 117 mil millones de dólares, estos son para el período de 10 años, además del apoyo directo a los productores, también

²¹ Artículo 5 del Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias.

²² Artículo 8 del Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias.

considera los recursos para el fomento del desarrollo rural, la investigación y la conservación.²³ Estos se incluyen en el título III y V de la citada ley. En relación con los subsidios, la Secretaría de Agricultura de los Estados Unidos de América señaló que estos están destinados principalmente a cinco productos: malz, trigo, algodón, arroz y frijol.²⁴

Estas cifras son independientes de los diversos programas-presupuesto de subsidios y del apoyo a las exportaciones agropecuarias. Por el contrario, desde 1986 los productores estadounidenses de granos no pagan sus costos de producción a precios de mercado, además, se ven beneficiados por los subsidios gubernamentales.

Estas medidas de apoyo interno y subsidios a la producción agropecuaria de los Estados Unidos de América contraponen lo establecido en el TLCAN, como podemos observar en los artículos 704 y 705, :

"Artículo 704. Apoyos internos

Las Partes reconocen que las medidas de apoyo interno pueden ser de vital importancia para sus sectores agropecuarios, pero que también pueden distorsionar el comercio y afectar la producción. Además, reconocen que pueden surgir compromisos sobre reducción de apoyos internos en las negociaciones agropecuarias multilaterales en el marco del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). De esta manera, cuando una Parte decida apoyar a sus productores agropecuarios, deberá esforzarse por avanzar hacia políticas de apoyo interno que:

²³ Rudiño Lourdes (2002, Abril) *El Financiero*, p.18

²⁴ www.usda.gov/farbill

a. tengan efectos de distorsión mínimos o inexistentes sobre el comercio o la producción; o

b. estén exceptuadas de cualquier compromiso de reducción de apoyos internos que pudiera ser negociado conforme al GATT.

Las Partes reconocen también que cualquiera de ellas podrá modificar a discreción sus medidas internas de apoyo, incluyendo las que puedan estar sujetas a compromisos de reducción, conforme a sus derechos y obligaciones derivados del GATT."

Los subsidios a la exportación, se encuentran regulados en el artículo 705 del TLCAN y señala que:

"1. Las partes comparten el objetivo de lograr la eliminación multilateral de los subsidios a la exportación para los productos agropecuarios y cooperarán en el esfuerzo para lograr un acuerdo en el marco del GATT para eliminar esos subsidios.

2. Las partes reconocen que los subsidios a la exportación para productos agropecuarios pueden perjudicar los intereses de las partes importadoras y exportadoras y, en particular, trastornar los mercados de las partes importadoras. Por lo tanto, en adición a los derechos y obligaciones de las partes especificados en el Anexo 702.1, las partes afirman que no es apropiado que una de ellas otorgue subsidios a la exportación a un producto agropecuario exportado a territorio de otra parte cuando no existan otras

importaciones subsidiadas de ese producto a territorio de esa otra parte.

3. Con excepción de lo previsto en el Anexo 702.1, cuando una parte exportadora considere que un país que no es parte está exportando a territorio de otra parte un producto agropecuario que goza de subsidios a la exportación, la parte importadora deberá, a solicitud escrita de la parte exportadora, consultar con esta última para acordar medidas específicas que la parte importadora pudiera adoptar con el fin de contrarrestar el efecto de cualquier importación subsidiada. Si la parte importadora adopta las medidas acordadas, la parte exportadora se abstendrá de aplicar, o cesará inmediatamente de aplicar, cualquier subsidio a la exportación de ese producto a territorio de la parte importadora.
4. Con excepción de lo previsto en el anexo 702.1, una parte exportadora notificará por escrito a la parte importadora, al menos con tres días de antelación, excluyendo los fines de semana, la adopción de un subsidio a la exportación de un producto agropecuario exportado a territorio de esa otra parte. Previa solicitud por escrito de la parte importadora, y en el transcurso de las 72 horas siguientes a la recepción de esa solicitud, la parte exportadora consultará con la parte importadora para eliminar el subsidio o minimizar cualquier efecto desfavorable en el mercado para ese producto de la parte importadora. Al mismo tiempo que solicite consultas con la parte exportadora, la parte importadora notificará por

escrito a una tercera parte sobre la solicitud. Una tercera parte podrá pedir su participación en dichas consultas.

5. Reconociendo que los subsidios a la exportación de un producto agropecuario pueden tener efectos perjudiciales para los intereses de las otras partes, cada una de ellas tomará en cuenta esos intereses, al otorgar uno de esos subsidios.

6. Las partes establecen un Grupo de Trabajo sobre Subsidios Agropecuarios, integrado por representantes de cada una de ellas, que se reunirá por lo menos semestralmente o según lo acuerden las partes, para avanzar hacia la eliminación de todos los subsidios a la exportación que afecten el comercio agropecuario entre las partes.

Las funciones del grupo de trabajo incluirán:

- a. el seguimiento del volumen y precio de las importaciones a territorio de cualquier parte de los productos agropecuarios que se hayan beneficiado de subsidios a la exportación;
- b. el establecimiento de un foro en que las partes puedan elaborar criterios y procedimientos mutuamente aceptables que les permitan alcanzar un acuerdo para la limitación o eliminación de subsidios a la exportación para las importaciones de productos agropecuarios a territorio de las partes; y
- c. la presentación de un informe anual al Comité de Comercio Agropecuario, establecido en el Artículo 706, sobre la aplicación de este artículo.

7. No obstante lo previsto en cualquier otra disposición de este artículo:

- a. si las partes importadora y exportadora acuerdan un subsidio a la exportación de un producto agropecuario a territorio de la parte importadora, la parte o partes exportadora(s) podrá(n) adoptar o mantener tal subsidio; y
- b. cada una de las partes se reserva el derecho de aplicar cuotas compensatorias a las importaciones subsidiadas de productos agropecuarios provenientes de territorio de cualquier país, sea o no parte.

De esto se desprende que las partes van a cooperar para lograr en el contexto del GATT, la eliminación multilateral de los subsidios a la exportación de los productos agropecuarios y reconocen con relación a la zona, que no es apropiado que una de las partes otorgue subsidios a la exportación de un producto agropecuario exportado al territorio de una parte cuando no existan otras importaciones subsidiadas de este territorio de esa otra parte.

Se han establecido procedimientos de consulta para evitar los efectos dañinos de los subsidios, entre estos se encuentran los siguientes:

1. La parte exportadora que considere que otro Estado no parte exporta un producto subsidiado al territorio de otra parte, puede solicitar la celebración de consultas a la parte importadora con el fin de contrarrestar cualquier efecto respecto de una exportación subsidiada. Si la parte importadora adopta las medidas acordadas en las consultas se abstendrá la parte exportadora de aplicar o continuar aplicando cualquier subsidio.

2. Otro procedimiento es en el que la parte exportadora notifica por escrito a la parte importadora la adopción de un subsidio a la exportación de un producto agropecuario. Posteriormente la parte exportadora notifica por escrito a la parte importadora solicitando la celebración de consultas y, al mismo tiempo, notificará por escrito a una tercera parte sobre su solicitud con el objeto que dicha tercera parte pueda participar también en las mismas.

Si a pesar de las consultas la parte importadora y exportadora acuerdan otorgar un subsidio a la exportación de un producto agropecuario al territorio de la parte importadora, la parte o partes exportadoras podrán adoptar o mantener tal subsidio, sin que ello impida que cada una de las partes se reserve el derecho de aplicar cuotas compensatorias a las importaciones subsidiadas de productos agropecuarios provenientes del territorio de un Estado parte o no parte.

Existe un mecanismo de ayuda llamado Grupo de Trabajo sobre Subsidios Agropecuarios, integrado por representantes de las partes, el cuál se reunirá semestralmente o cuando lo acuerden dentro de las funciones encontramos las siguientes:

1. El seguimiento de volumen y precio de las importaciones a territorio de cualquiera.
2. El establecimiento de un foro de consultas con el objeto de limitar o eliminar los subsidios a la exportación de productos dentro de la zona;
y
3. La presentación de un informe anual al Comité de Comercio Agropecuario.

CAPITULO II. EL SECTOR AGROPECUARIO EN MÉXICO.

2.1 DEFINICIÓN O CONCEPTUALIZACIÓN DE SECTOR AGROPECUARIO.

El diccionario de la Real Academia Española nos dice que agropecuario significa que tiene relación con la agricultura y la ganadería, nos indica también que esta definición deriva del latín Ager, Agri que significa campo y Pecus, óris que significa ganado.²⁵ Mientras que Sector significa que es parte de una clase o de una colectividad que presenta caracteres peculiares.²⁶

Analizando estas definiciones y en el contexto de este trabajo, podríamos concluir que el Sector Agropecuario es el sector de las actividades económicas que están relacionadas tanto a la agricultura como también a la ganadería. Es importante establecer, que para nuestra investigación nos enfocamos únicamente en los productos principales del sector agropecuario, por supuesto enfocado a los Estados Unidos Mexicanos, ya que este sector incluye una gran cantidad de especies de plantas y animales por lo cual sería imposible analizar todos los productos que son parte del mismo.

Es importante señalar que la Ley de Desarrollo Rural Sustentable define las actividades agropecuarias como "Los procesos productivos primarios basados en recursos naturales renovables: agricultura, ganadería (incluye caza), silvicultura y acuicultura (incluye pesca)."²⁷

El acuerdo sobre agricultura de la Organización Mundial de Comercio señala que "el Acuerdo se aplica a los productos enumerados en el Anexo 1 del

²⁵ -----, Diccionario de la Lengua Española de la Real Academia Española, 19ed., España, Espasa-Calpe S.A., 1970, p.37.

²⁶ -----, Idem, p.1186.

²⁷ Artículo tercero fracción primera de la Ley de Desarrollo Rural Sustentable.

presente Acuerdo denominados en adelante productos agropecuarios".²⁸ El anexo 1 señala lo siguiente:

ANEXO 1

PRODUCTOS COMPRENDIDOS

1. El presente Acuerdo abarcará los siguientes productos:

i) Capítulos 1 a 24 del SA menos el pescado y los productos de pescado, más²⁹:

ii)	Código del SA	2905.34	(manitol)
	Código del SA	2905.44	(sorbitol)
	Partida del SA	33.01	(aceites esenciales)
	Partidas del SA	35.01 a 35.05	(materias albuminoideas, productos a base almidón o de fécula modificados, colas)
	Código del SA	3809.10	(aprestos y productos de acabado)
	Código del SA	3823.60	(sorbitol n.e.p.)
	Partidas del SA	41.01 a 41.03	(cueros y pieles)
	Partidas del SA	43.01	(peletería en bruto)
	Partidas del SA	50.01 a 50.03	(seda cruda y desperdicios de seda)
	Partidas del SA	51.01 a 51.03	(lana y pelo)
	Partidas del SA	52.01 a 52.03	(algodón en rama, desperdicios de algodón y algodón cardado y peinado)

²⁸ Artículo segundo del Acuerdo sobre la Agricultura de la Organización Mundial de Comercio.

²⁹ Las designaciones de productos que figuran entre paréntesis no son necesariamente exhaustivas.

Partida del SA	53.01	(lino en bruto)
Partida del SA	53.02	(cáñamo en bruto)

2. Lo que antecede no limitará los productos comprendidos en el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.³⁰

2.2 IMPORTANCIA DEL SECTOR AGROPECUARIO EN LA ECONOMÍA NACIONAL.

2.2.1 ANTECEDENTES

Hasta finales de los años sesenta, México se caracterizó por su autosuficiencia en el abasto nacional. La agricultura incluyendo la silvicultura y la pesca, fue el sector más dinámico de la economía mexicana por muchos años. Sin embargo, la contribución del Producto Interno Bruto cayó de 16% en 1960 a 7.7% en 1990 y a 6.8 en 1992, en 1997 solamente fue del 5.4% y sigue decayendo conforme la economía avanza y se diversifica. Esto ha traído como consecuencia que México sea un país históricamente importador en el sector agropecuario.

Entre 1972 y 1980 las importaciones agrícolas crecieron más del 100% en los países subdesarrollados y alrededor del 60% en las economías centralmente planificadas. México contribuyó al aumento de la demanda mundial, ya que el crecimiento demográfico, la elevación del ingreso y la sobrevaluación del tipo de cambio estimularon las importaciones del país.³¹

³⁰ Anexo I del Acuerdo sobre la Agricultura de la Organización Mundial de Comercio.

³¹ "Análisis de los Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la Economía Mexicana: Una Visión Sectorial a Cinco años de Distancia". 2 Tomos. México, Senado de la República I.VII Legislatura, 2000, t. I, p.270.

A partir de los ochenta, la demanda mundial decreció por la disminución de la actividad económica en general. Esta recesión fue inducida por las políticas macroeconómicas de los países desarrollados que buscaban controlar la inflación vía restricciones monetarias y fiscales. La recesión se transmitió a las naciones subdesarrolladas al existir menores posibilidades para exportar a causa de los incrementos en las tasas de interés y de un aumento masivo de la deuda externa. Ésta trajo como consecuencia una drástica caída en los precios de alimentos a partir de los años ochenta. Desde 1980 la producción agrícola creció más rápidamente que las importaciones y esto provocó una disminución en los valores reales de las importaciones agrícolas de 1981 a 1984. Sin embargo, desde 1989 las tendencias en el aumento en las importaciones se convirtieron en una variable recurrente y necesaria. Es importante destacar que en 1995 el déficit se corrigió temporalmente ya que se exportaron 3.9 billones de dólares y las importaciones fueron de 2.6 billones de dólares. La porción de las ganancias de exportaciones de comida y animales vivos cayó del 31% del total de las exportaciones en 1970 a 9.2% en 1980 y a 8% en 1996.³²

2.2.2 SITUACION ACTUAL.

El problema central del sector agrícola se refiere a que México compite bajo condiciones desleales con sus principales socios comerciales. Asimismo las fluctuaciones del tipo de cambio han tenido un fuerte impacto, que incluso supera al observado desde la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (en este trabajo se hará referencia al mismo como TLCAN). Es decir, el aumento en la competitividad de los precios de

³² "Análisis de los Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la Economía Mexicana: Una Visión Sectorial a Cinco años de Distancia". 2 Tomos. México, Senado de la República L.VII Legislatura, 2000, t. I, pp.269-271

exportación, así como el acceso a los mercados de Estados Unidos y Canadá no han sido del todo aprovechados. A la par, se han dado prácticas de dumping, prácticas de poder oligopólico, el uso de crédito a la exportación y la aparición de nuevas barreras arancelarias. También existe un decremento en la producción.³³ Para poner la situación del sector agropecuario mexicano en palabras he tomado "el desastre agrícola" mencionado por José Luis Calva con respecto a este sector en el periodo de 1982 a 1999 y que al respecto dice lo siguiente: "El inopinado y abrupto proceso de reforma de las estructuras y mercados rurales provocó una severa crisis agrícola".³⁴

Con la firma del TLCAN se esperaba atraer inversión extranjera al sector agropecuario. La captación de capital del exterior en lo que se refiere al periodo de 1994-2000 ha caído en un 10% en relación con la de los seis años anteriores. Según el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), el menor interés por invertir en la producción agrícola mexicana se debe a que el tipo de tierra irrigada es relativamente escaso.³⁵

El decremento de la producción en el sector agropecuario se le atribuye a tecnología obsoleta, infraestructura insuficiente, y a la carencia de créditos disponibles. Más del 70% de las granjas en México son comunales y les falta el alcance económico para ser realmente productivas. México tiene 27 millones de hectáreas productivas pero el promedio de las granjas tiene tan sólo 5 hectáreas. Menos de 7 millones de hectáreas tienen acceso a canales de riego. Factores que incluyen el terreno no adecuado a los cultivos que necesitan mucho trabajo impiden la mecanización y la mejoría en la tecnología.

³³ "Análisis de los Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la Economía Mexicana: Una Visión Sectorial a Cinco años de Distancia", 2 Tomos. México. Senado de la República [VII Legislatura, 2000, t. I, p.271

³⁴ Calva José Luis. Neoliberalismo. Plaza & Janes Editores, S.A. de C.V. México, 2000 p.168

El sector agropecuario se puede dividir en dos sectores, uno que subsiste en base a importaciones consistente en granos básicos en semillas y productos cárnicos bovinos y porcinos; y otro que está orientado a la exportación entre los que se encuentran productos como frutas, vegetales, azúcar y café.

De los miembros de la OECD México es el tercer productor más importante de granos gruesos (trigo, maíz, cebada, etc.), detrás de los Estados Unidos y la Unión Europea, y es el cuarto productor de ganado de bovino. A pesar de esto, la expectativa de estos productos no es suficiente para cubrir el consumo doméstico de los mismos debido al incremento en el consumo nacional. El sector mexicano agropecuario no puede producir suficiente comida para alimentar a su población de 93 millones de personas, y como consecuencia se han tenido que importar todos estos productos, así como también otros productos agropecuarios. Los productos de exportación más importantes son el frijol, trigo, sorgo, azúcar, maíz, frutas y vegetales, huevo, algodón, y café. La producción de maíz representa la mayor parte de los empleos en las zonas rurales. En 1996 casi el 27% de la agricultura fueron el maíz y otros granos básicos.

Una parte vital para la existencia de un modelo de desarrollo sustentable es la productividad del sector agropecuario, como nos menciona Ricardo Ramírez Brun, ya que él considera que para lograr la productividad de este sector del que vive casi la tercera parte de la población y sólo genera 8% del ingreso nacional, el esfuerzo de la capitalización es muy importante.³⁶

³⁶ Rudiño Lourdes. (2001, Octubre). El Financiero. p.13

2.2.3 EL TERRITORIO NACIONAL.

México, tiene un territorio de 1,958,201 millones de kilómetros cuadrados, la tierra cultivable comprende sólo un 12% del total del territorio, de éste 12% solamente el 1% es usada para cultivos permanentes, mientras el 39% son praderas y pastizales, y el 24% esta arbolado; alrededor del 3% de la tierra cultivable es irrigable.

El área principal para la agricultura es la meseta central, en donde se siembran principalmente maíz y frijoles secos en pequeños módulos de producción; y la zona noroeste en donde se producen vegetales, trigo, y semillas en grandes granjas privadas; la parte del Norte Centro y el Golfo producen carne de bovino, productos lácteos, frijoles y sorgo. Las sequías recurrentes han tenido como consecuencia un aumento significativo en las importaciones de productos agropecuarios básicos que ha llegado hasta un 30% del total de las importaciones.

2.2.4 LOS PRINCIPALES PRODUCTOS AGROPECUARIOS EN MÉXICO.

Los principales productos agropecuarios se dividen en dos grupos; el primero es el del sector agrícola que, a su vez, se divide en cultivos básicos y en los cultivos perennes. En los básicos encontramos: el arroz limpio, el frijol, el maíz, trigo, ajonjolí, cártamo y soya, mientras que en los perennes se encuentran el aguacate, el limón mexicano, manzana, naranja, y plátano. En el segundo grupo encontramos al sector Pecuario. Éste se conforma por los bovinos, porcinos, caprinos, ovinos, aves y huevo. En el cuadro uno podemos

³⁶ Calva José Luis, et al. *Sostenibilidad y Desarrollo Ambiental*, Juan Pablos Editor, S.A. de C.V., México. 1996, p. 176

observar el consumo aparente de estos productos desde 1994 hasta 1999 expresado en miles de toneladas.

CUADRO I

INDICADORES DEL SECTOR ALIMENTARIO

CONSUMO APARENTE DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS AGROPECUARIOS

1994-1999 (MILES DE TONELADAS)

Productos	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Agropecuarios						
Agrícolas						
Cultivos Básicos						
Arroz Limpio	533	491	586	623	588	662
Frijol	1,322	1,214	1,474	1,048	1,457	1,201
Maíz	20,949	20,957	23,824	20,043	23,535	23,846
Trigo	5,476	4,259	5,253	5,056	4,504	5,375
Ajonjolí	ND	19	42	1	23	28
Cártamo	65	113	182	163	171	261
Soya	3,019	2,422	3,104	3,604	3,632	4,199
Cultivos Perennes						
Aguacate	767	736	759	713	809	752
Limón	674	780	750	744	756	991
Mexicano						
Manzana	642	495	516	743	453	579
Naranja	3,192	3,566	3,102	2,873	3,342	2,874
Plátano	2,100	1,863	2,047	1,474	1,277	1,563

Pecuarios						
Carne en canal						
Bovinos	1,482	1,451	1,402	1,485	1,601	1,660
Porcinos	916	936	917	946	985	1,091
Caprinos	39	38	36	35	39	38
Ovinos	54	45	43	52	57	65
Aves a/	1,318	1,469	1,480	1,700	1,902	2,028
Huevo	1,254	1,246	1,244	1,341	1,472	1,642
P/Preliminar						
ND No disponible						
a/ Se refiere a carne de pollo y guajolote.						
FUENTE: Las cifras se calcularon con base en los datos de: Secretaria de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural. Centro de Estadística Agropecuaria, Anuario estadístico de la producción agrícola de los Estados Unidos Mexicanos y Anuario de la producción pecuaria. México (varios años).						
INEGI. Anuario estadístico del comercio exterior de los Estados Unidos Mexicanos. México (Varios años).						
http://inegi.gob.mx/estadistica/español/economia/biosa/bio_04.html						

A continuación se presenta un análisis de algunos de los principales productos agropecuarios de nuestro país.

2.2.4.1 MAÍZ.

Hoy en día, la producción de granos sigue siendo la misma desde 1985. La falta de producción y el crecimiento poblacional provocaron que la

producción per cápita de maíz disminuyera; de 1980 a 1988 la producción de granos por habitantes cayó de 365 kg./hab a 320kg./hab. Como consecuencia, el sector nacional de producción de maíz no puede satisfacer la demanda nacional.³⁷

La reducción de los precios agrícolas disminuye los incentivos para el desarrollo de la producción interna en los países importadores de alimentos, ya que los productos rurales no pueden competir con las importaciones a precios artificialmente bajos.

La baja producción afecta a diversos sectores. México es el cuarto productor mundial de huevo y el sexto productor mundial de pollo, por lo tanto, se consumen grandes cantidades de granos. En consecuencia, resulta ser una decisión difícil la que se tiene que tomar entre abrir o no abrir cupos y dejar en desabasto a los ganaderos, agricultores, así como a los consumidores.³⁸

Existen prácticas de dumping en este sector, como consecuencia a la autorización de la Secretaría de Economía (entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, SECOFI), de la importación de 2 millones y medio de toneladas de maíz exentas de arancel.

El maíz es una importante mercancía en el comercio internacional y se espera que la demanda siga expandiéndose. Hoy en día existen 25 variedades distintas reconocidas en México, las cuales se han convertido en un alimento

³⁷ Rita Schwentesius, Foro "Agricultura. Granos Oleaginosos, Frutas y Hortalizas", 28 de julio de 1999, p.333 citado por "Análisis de los Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la Economía Mexicana: Una Visión Sectorial a Cinco años de Distancia", 2 Tomos. México, Senado de la República I.VII Legislatura, 2000, t. I, p.271

³⁸ Humberto Jasso Torres, Foro "Agricultura, Granos, Oleaginosos, Frutas y Hortalizas", 20 de julio de 1999, pp. 327-328 citado por "Análisis de los Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la Economía Mexicana: Una Visión Sectorial a Cinco años de Distancia", 2 Tomos. México, Senado de la República I.VII Legislatura, 2000, t. I, p.272

básico en la dieta de los mexicanos. La producción de maíz blanco en México representa 63% de la producción agrícola total en términos de volumen y 66% en términos de valor. Asimismo ocupa 62% de la superficie total cultivada. Se calcula que entre 2.5 y 3 millones de productores están directamente relacionados con la producción de maíz blanco.

En el sector moderno ocurrió una expansión productiva en tierra de riego destinadas a la producción del maíz, los productores más pobres expandieron sus producciones de maíz, aunque a un ritmo menor, mediante la aplicación de tecnologías tradicionales destinadas a obtener una mayor productividad de suelos poco fértiles. Entre 1994 y 1996 la superficie dedicada a la producción de maíz en el ciclo primavera-verano aumentó de 6.9 a 7.2 millones de hectáreas.

2.2.4.2 AZÚCAR.

Existen 102 países productores en el mundo. La producción total de azúcar estimada de este año será de 126 millones de toneladas métricas. El consumo total de azúcar es de 124 millones, lo cual significa que existen un sobrante de azúcar en el mundo que puede oscilar en cantidades de 2 a 5 millones de toneladas. Este año será aproximadamente de 12 millones de toneladas de azúcar.³⁹

Dentro de este sector han surgido mercados preferenciales, como son los Estados Unidos que compran 1 millón 139 mil toneladas de azúcar, México participa únicamente con 25 mil toneladas de este mercado. Cabe destacar que el precio del azúcar es especulativo, puesto que no refleja los costos de

³⁹ José Pinto Mazal, "Foro de Evaluación del TLCAN, industria azucarera", 28 de julio de 1999, p. 9 citado por "Análisis de los Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la Economía Mexicana: Una Visión Sectorial a Cinco años de Distancia". 2 Tomos. México, Senado de la República I.VII Legislatura, 2000, t. I, p.273

producción. El precio se encuentra en el nivel más bajo, por lo que la industria tiene un derrame económico de 11 mil millones de pesos; de ella dependen más de dos millones de mexicanos.

La industria opera en 15 estados de la República. El número de ingenios en operación ha bajado de 64 ingenios en 1989 a 59 ingenios en 2001. Es el quinto cultivo en superficie del país. A partir de la privatización de la industria, la producción aumento en un 49%. La eficiencia de los ingenios mejoró en un 12% en los últimos diez años. Sin embargo esto no ha sido suficiente ya que el gobierno tuvo que expropiar 27 ingenios, que representan el 50% de la actividad azucarera, el gobierno indicó que estas empresas tenían grandes adeudos financieros, poniendo en riesgo el patrimonio de los trabajadores del campo. Estos adeudos exceden por mucho el valor de los activos.⁴⁰

Otro punto que está afectando a este sector, es el incumplimiento en Estados Unidos del acuerdo azucarero del TLCAN en el cual se comprometían a permitir la entrada de todo el excedente a partir de octubre del 2000; sin embargo, los dos años ha establecido una cuota de importación.⁴¹ Esta situación podría ser objeto de panel de solución de controversias, pero hasta la fecha no se ha iniciado este procedimiento.⁴²

2.2.4.3 ARROZ.

En México, el cultivo del arroz ocupa el cuarto lugar de los granos alimenticios, después del maíz, el trigo y el frijol.

Hasta 1985, la superficie cosechada y la producción se caracterizaron por una tendencia de crecimiento, con considerables variaciones entre años. A

⁴⁰ Sánchez, Antonio. (2001, Septiembre). Reforma, p.A

⁴¹ Céspedes, Rebeca. (2001, Septiembre). Reforma, p.4A

⁴² Sánchez, Antonio. (2001, Octubre). Reforma, p.9A

partir de este año, ambos indicadores tendieron a descender a tasas aceleradas. La superficie disminuyó de 216 mil hectáreas en 1985 a sólo 86 mil 800 hectáreas en 1996, lo que equivale a una reducción de una tasa media anual del 7%. A la par, se redujo la producción de 808 mil toneladas a 394 mil en el mismo lapso, se disminuyó en un 57% anual. Lo anterior ha provocado la quiebra de empresas a nivel de producción e industrialización. Entre 1986 y 1998 han cerrado 34 de las 70 empresas que existían en México en los ochenta.⁴³

Hasta fines de los años setenta México se caracterizó por su autosuficiencia en este sector. No obstante, de 1989 a la fecha las importaciones se han convertido en una constante en el mercado. Se ha reducido la superficie y la producción como resultado de la política estructural y ajuste macroeconómico instrumentado por el gobierno mexicano a partir de los años ochenta. La dependencia del consumo interno de las importaciones creció de 0.28% en 1988 a 57% en 1998. De todos los granos básicos, el arroz se caracteriza por el mayor nivel de dependencia del exterior.⁴⁴

2.2.4.4 PAPA.

Los niveles tecnológicos que manejan los productores de papa son deficientes, a pesar de que en algunos estados se han elevado por inversión propia. El 40% de la superficie se sigue manejando bajo sistemas tradicionales de cultivo.

⁴³ Pedro Alejandro Díaz Hartz. Foro "Agricultura, Granos, Oleaginosas, Frutas y Hortalizas", 28 de julio de 1999, pp.343-344, citado por "Análisis de los Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la Economía Mexicana: Una Visión Sectorial a Cinco años de Distancia", 2 Tomos. México, Senado de la República LVII Legislatura, 2000, t. I, p.274

⁴⁴ Schwentesius, Rita., y Cruz, Manuel. (1999). El TLCAN y la competitividad de la agricultura mexicana. Revista de Comercio Exterior BANCOMEXT, México, Núm. 10, pp. 1-13

En lo que respecta al sistema de comercialización, se siguen manejando los sistemas tradicionales, pese al esfuerzo de algunas organizaciones de productores por mejorarlos. Los consecuentes altos costos financieros para el productor lo colocan en una situación débil ante la competencia innovadora. Además, la pulverización, aunada a la falta de subsidios suficientes, impide a los agricultores mexicanos estar en igualdad de condiciones para competir. Asimismo, existen problemas fitosanitarios, los cuales ocasionan altos costos. Hacen falta variedades tolerantes, así como laboratorios y tecnología disponible.⁴⁵

2.2.4.5 SECTOR BOVINO.

En los años setentas la producción de carne de bovino en canal en México registró una tasa de crecimiento de 8.5% anual aproximadamente. Durante el periodo de 1980-1986 la producción nacional cubrió la demanda interna de carne de res, por lo tanto, no se importaron grandes volúmenes de este producto. Entre 1986 y 1995, la producción creció 6.1% anual, cifra que se contrajo alrededor de 6.5% entre 1995 y 1996. Hasta 1985 la ganadería bovina permaneció protegida con un arancel de 100%. A partir de 1986 la apertura comercial para el sector bovino se aceleró y con el ingreso al GATT el arancel se contrajo a 50%, un año más tarde a 20% y en 1988 se eliminó. A finales de 1992 y 1993, como una medida de salvaguarda se restableció un arancel de entre 15 y 25%. La ganadería bovina en el país genera 1 millón 375 mil toneladas de carne, lo que se traduce en un valor comercial de 4 mil 600 millones de dólares al año, cifra que representa aproximadamente 1.2% del

⁴⁵ José Antonio Cepeda Rumayor, Foro "Agricultura, Granos Oleaginosos Frutas y Hortalizas", 28 de julio de 1999, pp.337-338, citando por "Análisis de los Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la Economía Mexicana: Una Visión Sectorial a Cinco años de Distancia". 2 Tomos. México, Senado de la República LVII Legislatura, 2000, t. I, p.275

Producto Interno Bruto. Según cifras del INEGI, para producir esta cantidad se requieren 1.4 millones de unidades de producción, las cuales se distribuyen en 60% del territorio nacional. Por otra parte, el sector es un gran consumidor de granos, utiliza 2 millones de toneladas de granos y cerca de 1.3 millones de toneladas de alimentos balanceados al año, así como más de 500 mil toneladas de melazas, que representan el 40% de la producción total de melazas. En México, un total de 54 plantas cuentan con el 94% de la capacidad para el sacrificio de ganado, pero los mil 150 rastros municipales que complementan el sacrificio también juegan un papel importante.⁴⁶

Durante el periodo 1988-1992, las importaciones del sector aumentaron más del 300%. A finales de 1992, el acelerado incremento de las importaciones, "por causa de la contracción en el precio pagado al productor nacional y la sobreoferta de animales para el abasto, obligaron a la reimposición de tasas arancelarias de 15, 20 y 25% a las importaciones de ganado en pie, carne fresca y carne congelada, respectivamente."⁴⁷

Con la entrada en vigor del TLCAN, las importaciones se dispararon. En el caso de bovinos de carne, en términos de volumen, el 96.6% de las importaciones proviene de Estados Unidos. En 1995 y 1996 la balanza comercial del sector bovino estaba en equilibrio a pesar de que en un año fue deficitario y en otro superavitaria. Sin embargo, durante 1997 y 1998 ya presenta un desequilibrio significativo. Actualmente existe un déficit en el sector

⁴⁶ Enrique López, Foro "Ganadería", 29 de julio de 1999, pp.387-388, citado por "Análisis de los Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la Economía Mexicana: Una Visión Sectorial a Cinco años de Distancia", 2 Tomos. México, Senado de la República LVII Legislatura, 2000, t. I, p.314

⁴⁷ Beatriz Cavallotti, "El impacto del TLCAN en la ganadería de bovinos en México", ponencia presentada para la evaluación del TLCAN, Senado de la República. UACH, 29 de julio de 1999, p.3, citado por "Análisis de los Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la Economía Mexicana: Una Visión Sectorial a Cinco años de Distancia", 2 Tomos. México, Senado de la República LVII Legislatura, 2000, t. I, pp.314, 315.

bovino de 400 a 500 millones de dólares. En 1998 se importaron alrededor de 340 mil toneladas de cárnicos, lo que demuestra que las importaciones se han incrementado drásticamente. Hay que mencionar que los Estados Unidos importan una cantidad de becerros de engorda importante provenientes de nuestro país. En el 2001 importaron 1.4 millones de becerros, se espera que para el 2004 lleguen a 1.5 millones de becerros.⁴⁸

Si se observa el consumo de algunos productos pecuarios, la carne de bovino se ha mantenido estancada, sobre todo con relación a productos que tienen un mayor dinamismo como los avícolas. El crédito que se destina a la ganadería no ha aumentado; cada vez es mayor la distancia entre el crédito total y el crédito ganadero, incluso entre la que separa al crédito ganadero del crédito agropecuario en su conjunto, aunado a las altas tasas de interés.

El tratamiento arancelario que prevaleció dentro del GATT comenzó a sustituirse por controles fitosanitarios. Estados Unidos exige un programa de reducción de patógenos, procedimientos operativos estandarizados, así como análisis y control de puntos críticos, nombrado Hazard Analysis of Critical Control Points (HACCP), al igual que Canadá. En la Unión Europea el nivel de preocupación sanitaria es aún mayor. Se exigen buenas prácticas de manufactura, el HACCP, la trazabilidad del producto, entorno ecológico y lo que se llama bienestar animal. En México existe una carencia de cumplimiento y generalización de normas, aunado a un deficiente sistema de sanción e inspección por parte del sector oficial.⁴⁹

⁴⁸ Rudiño Lourdes. (2001, Octubre). *El Financiero*. p.16

⁴⁹ Enrique López. Foro "Ganadería", 29 de julio de 1999, 389, citado por "Análisis de los Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la Economía Mexicana: Una Visión Sectorial a Cinco años de Distancia". 2 Tomos. México, Senado de la República LVII Legislatura, 2000, t. I, pp.269-p.317

El empleo generado por el sector disminuyó 10% en la ganadería extensiva en praderas y ranchos, mientras que se redujo 15% en las industrias, que se compone por las plantas TIF. La ganadería bovina genera aproximadamente 4,7 millones de empleos, de los cuales 1.1 millones son empleos directamente remunerados. En total, la actividad ganadera genera aproximadamente 5 millones de plazas, es decir, empleados que participan directamente en esta actividad, más de los empleos indirectos relacionados a los insumos, comercio, transformación, etc.

Como podemos observar en estos datos, este sector se encuentra en crisis; sin embargo hay especialistas en la materia que piensan que esta crisis tiene solución. Por ejemplo, Michelle Clauvet considera que para sacar adelante el sector se debe buscar "una nueva relación Estado/Productores, la diversificación de las relaciones comerciales, y el impulso a la investigación como una prioridad de política sectorial"⁵⁰, con respecto a esto consideramos que el país se encuentra a tiempo de realizar cambios que beneficien al sector agropecuario para que no sean aplastados por sus competidores.

2.2.4.6 SECTOR PORCINO.

El sector porcino ha crecido en los últimos años por la creciente demanda de carne de cerdo a nivel internacional. En el caso de México, este sector comercia principalmente con Estados Unidos. La asimetría entre la economía mexicana y la de sus socios comerciales no permite que los productores nacionales compitan en condiciones de igualdad. Los productos porcinos se han incrementado de forma acelerada en los últimos años, como

⁵⁰ Calva José Luis, et al. El Campo Mexicano: Ajuste Neoliberal y Alternativas. Juan Pablos Editores, S.A. de C.V. México, 1997. pp.94-95.

resultado de acuerdos comerciales, incrementos en el riesgo, innovaciones tecnológicas en el transporte y prolongación de la vida de anaquel. Las exportaciones mundiales de productos derivados del cerdo se incrementaron a una tasa anual de 5% durante el periodo 1991-1998.

En la mayoría de los países productores han aumentado las normas y regulaciones sobre la producción porcícola. Si bien éstas son diferentes en cada país, son un factor determinante de la competitividad y ningún país queda al margen de sus efectos, por lo que deben actualizarse para cumplirlas.

La porcicultura es una actividad importante en términos económicos y sociales. El sector porcino aporta la cuarta parte del total de la carne en el país y poco más del 18% del consumo per cápita, también es un importante eslabón de la cadena agropecuaria ya que consume alrededor del 30% de los alimentos balanceados del país. En 1997 se produjeron 3.7 millones de toneladas de carnes en canal, la porcicultura participó con 25% de la producción nacional. El valor de la producción nacional de carne en canal ascendió a 16 mil 521 millones y el ingreso que recibieron los productores por la venta de cerdos en pie fue de 14 mil 211 millones, tomando en cuenta el precio promedio anual de ese año de 17.59 por kilogramo. Durante 1997 el consumo per cápita de carnes en México fue de 30 kilogramos, de los cuales poco más del 18% fueron de cerdo.

La deficiente estructura de comercialización que prevalece en algunas regiones impide que los rastros TIF funcionen de forma adecuada. En México sólo se utiliza el 59% de la capacidad instalada. No obstante, sí se puede hablar de empresas exitosas, principalmente en el estado de Sonora, que operan a plena capacidad instalada, con elevados niveles tecnológicos y que

actualmente exportan productos de alta calidad a los mercados mundiales más exigentes. La industria del sacrificio o matanza de cerdos creció, la participación de rastros TIF cobró mayor importancia, existen 33 rastros TIF especializados en el sacrificio de porcinos, cuentan con una capacidad de sacrificio de 6.8 millones de cabezas al año. En 1997 se sacrificaron 3.7 millones de cabezas de porcino en rastros TIF que represento 282% más respecto al realizado en 1990. Sin embargo, también se observa concentración de la producción y desaparición de empresas pequeñas. Antes de 1993 existían 450 empresas empacadoras de carnes frías en México, número que se redujo a 150 en 1996. A pesar de esta contracción, la capacidad instalada no disminuyó, se mantuvo en aproximadamente 400 mil toneladas. Un punto importantes son los empleos que se han generado en esta actividad, en 1997 fueron 34 mil empleos directos y 168 mil indirectos.

2.2.4.7 SECTOR CAFETALERO.

En lo que se refiere al café, hay que mencionar que es un sector que esta viviendo una época difícil ya que tiene una gran competencia en el ámbito internacional, y esta situación trae como consecuencia que ya casi por concluir el proceso de cosecha de café en este año, el ritmo de exportación del grano muestra una desaceleración de 27 y 35 por ciento respecto a los dos años anteriores, lo cual se atribuye además de a la gran competencia que existe en este sector, a una menor oferta en el mercado internacional.⁵¹

Para el año 2001/02 se esperaba una recuperación en el volumen de la producción, que le significaría 343 millones 736 mil 422 pesos al sector.⁵²

⁵¹ Rudíño, Lourdes. (2002, Abril). El Financiero, p.21.

2.2.4.8 SECTOR AVÍCOLA.

La avicultura mexicana ha crecido a un ritmo de 4.5 y 6% durante los últimos 7 años. Es un sector muy competitivo y se encuentra en buenas condiciones para enfrentar la apertura comercial del 2003, una vez que se eliminen los aranceles y los cupos.

Se ha convertido en un sector muy eficiente ya que se ha invertido constantemente en la planta productiva y también porque se ven favorecidos por el tipo de cambio se adquiere maíz amarillo del exterior a precios muy accesibles, ya que en nuestro país la producción de semillas ha disminuido en forma considerable como hemos mencionado previamente.⁵³

2.3 VINCULACION CON EL SECTOR AGROPECUARIO INTERNACIONAL.

Los principales socios comerciales de México en el sector agropecuario son los Estados Unidos, Canadá, Japón, Brasil, Francia, España y Alemania. Tiene tratados con otros países, y es miembro de la Organización Económica para la Cooperación y el Desarrollo (OECD), el Sistema de Integración de Latinoamérica, y la Organización de los Estados Americanos (OEA). A partir de la apertura comercial a los países extranjeros la calidad de los productos empezó a mejorar y los precios son ahora más competitivos debido a la gran variedad que se encuentra en el mercado, los productores mexicanos tuvieron problemas para modernizarse con la crisis de 1994-1995. Al mismo tiempo, los productores extranjeros tuvieron acceso al mercado mexicano y tomaron ventaja de la difícil situación que vivía el país para desplazar a los productores nacionales, el resultado fue un rápido ascenso en la penetración de las

⁵³ Rudiño Lourdes. (2001, Junio). *El Financiero*, P.28

importaciones al mercado mexicano, ahora la producción nacional trata de responder a este incremento de importaciones, teniendo como consecuencia un mercado cada día más competitivo y más sofisticado. Las importaciones pueden coexistir con los productos domésticos si ofrecen una calidad superior y un precio que no sea superior al del producto mexicano en un porcentaje de entre un 10 a 15%.

La caída de la producción en el sector agropecuario aunado a un incremento en la demanda de productos del mismo sector ha dado como resultado un incremento en las importaciones de estos productos en la última década, en 1996 el total de las importaciones de productos agropecuarios fue de más de US\$2.3 billones de dólares.

2.3.1 EL SECOR AGROPECUARIO EN EL TLCAN.⁵⁴

El TLCAN ha traído como consecuencia un gran crecimiento en el intercambio comercial entre los países miembros en lo que se refiere al sector agropecuario. En 1997, los Estados Unidos representaron el 70% de las importaciones mexicanas, mientras que Canadá representó el 7%.

Antes de la entrada en vigor del TLCAN se afirmaba que la derrama económica del incremento en el comercio se traduciría en más empleos y mejor remunerados para el campo mexicano. Además, se pensaba que se obtendrían beneficios sociales, como mejores condiciones de trabajo, de salud y de higiene para los jornaleros; así como la oportunidad de capacitarse en nuevas tecnologías e insumos para la producción agrícola. Las recientes estimaciones sobre el empleo rural calculan la cifra total en aproximadamente 7 millones. Se realizaron encuestas en 1988, 1991, 1993, 1995 y 1996. En el periodo 1991-

⁵⁴ Montes, Raquel. (2001, Octubre). *El Financiero*, p.22.

1995 se observa una disminución en la cantidad de productores y de los trabajadores directos, esto no puede atribuirse a las adquisiciones de tierras llevadas a cabo después de la reforma al artículo 27. Es posible que parte del impacto de estos cambios legales haya sido captado en los datos de 1995 y 1996 en el sentido en que se puede observar en el siguiente cuadro.

CUADRO 2

EMPLEO AGRÍCOLA

	1991	1995	1996
PRODUCTORES	4,312,790	3,123,189	2,769,391
TRABAJADORES DIRECTOS	4,541,336	4,150,609	3,885,571

FUENTE: INEGI, ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO.

En lo que se refiere al sector del arroz se calcula que en el periodo 1986-1998, de 5 mil 500 empleos iniciales han quedado solamente 2 mil 400. Es importante destacar que por cada empleo directo la industria genera cuatro en otro sector en nivel de producción. Con la información disponible, se estima la pérdida de 6 millones 286 mil jornales en el campo durante 1985 y 1998; tan sólo quedaron 3 millones 671 mil de casi 10 millones de jornales anteriormente existentes.

El sector del azúcar emplea a 2 millones de mexicanos y su derrama económica en las zonas de influencia se acerca a 11 mil millones de pesos, la plantilla de trabajadores ha disminuido en un 28%, aunque aún laboran más de

¹¹ www.se.inec.gob.mx/tratados/ilcan

25 mil personas sindicalizadas. Conforme al último censo, existen 149 mil 200 pequeños agricultores dedicados al cultivo de la caña de azúcar. La cosecha de caña ocupa más de 90 mil personas en la época de la zafra y, al mismo tiempo, da trabajo a más de 25 mil transportistas.⁵⁵

Es importante señalar que los impactos del Tratado en la agricultura tienen que separarse de otros eventos que en estos años han sido relevantes. La crisis de 1994-1995, incluida la devaluación del peso, tuvo como consecuencia que el poder adquisitivo de los consumidores se hubiera visto seriamente dañado y, por lo tanto, cayó la demanda de alimentos. Al mismo tiempo, se redujo la partida presupuestal dispuesta para este rubro, situación que continúa hasta la fecha. El presupuesto para la agricultura es relativamente bajo y se han presentado aumentos considerables en los precios de los principales insumos agrícolas. De igual forma, el crédito rural disponible no es suficiente para satisfacer la demanda. Debido a lo anterior, es difícil diferenciar entre los impactos producidos directamente por el TLCAN y las repercusiones negativas de la crisis de 1994-1995.

Se puede decir que, en general, ha aumentado el comercio agropecuario y que México ha logrado una inserción relativa en el sistema agrícola de Norteamérica, sobre todo al mercado estadounidense. No obstante, es necesario considerar que, si bien se sabe que el comercio agropecuario está

⁵⁵ Pedro Díaz Hartz, Foro "Agricultura, Granos, Oleaginosas, Frutas y Hortalizas", 28 de julio de 1999, p.3-4, citado por "Análisis de los Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la Economía Mexicana: Una Visión Sectorial a Cinco años de Distancia". 2 Tomos. México, Senado de la República I.VII Legislatura, 2000, t. I, p.280.

creciendo considerablemente, el sector agrícola mexicano no está creciendo en su conjunto.⁵⁶

Hay un aspecto del TLCAN que es de vital importancia, este es el referente a la eliminación arancelaria, cuando se negoció el tratado los productores de los Estados Unidos estaban preocupados por que consideraban que los productores mexicanos disfrutaban de ventajas económicas (tierras gratuitas o subsidiadas, mano de obra infantil, ningún control en materia ambiental y de salubridad). Estos productores consiguieron un periodo de transición de 15 años.⁵⁷ Se han cumplido casi 10 años y los productores de los Estados Unidos de América se han preparado para la apertura total, en cambio, nuestro país no ha hecho un trabajo adecuado en lo que se refiere a la defensa de los intereses de los productores nacionales, ni tampoco ha realizado un plan estratégico para enfrentar el momento en que se eliminarán las cuotas arancelarias y los cupos.

En el Capítulo Tercero del TLCAN se incluye lo referente a la Eliminación arancelaria, que es muy importante para el sector agropecuario ya que como mencionamos anteriormente establece los cupos para los productos importados y el arancel⁵⁸ que será eliminado gradualmente a partir de que el TLCAN entró en vigencia. El artículo 302 establece lo siguiente:

*Artículo 302. Desgravación Arancelaria

⁵⁶ "Análisis de los Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la Economía Mexicana: Una Visión Sectorial a Cinco años de Distancia". 2 Tomos. México, Senado de la República L.VII Legislatura, 2000, t. I, pp.280-2282

⁵⁷ Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM). (2001). Para evaluar el TLCAN, México. Porrúa, pp. 72-75.

⁵⁸ Los aranceles son: 1. Ad valorem (cuando se expresen en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía). 2. Específicos (Cuando se expresen en términos monetarios por unidad de medida). 3. Mixtos (Cuando se trate de la combinación de los dos anteriores). (Artículo 12 LCE)

1. Salvo que se disponga otra cosa en este tratado, ninguna de las partes podrá incrementar ningún arancel aduanero vigente, ni adoptar ningún arancel nuevo, sobre bienes originarios.
2. Salvo que se disponga otra cosa en este tratado, cada una de las partes eliminará progresivamente sus aranceles aduaneros sobre bienes originarios, en concordancia con sus listas de desgravación incluidas en el Anexo 302.2, o como se disponga en el Anexo 300-B.
3. A petición de cualquiera de ellas, las partes realizarán consultas para examinar la posibilidad de acelerar la eliminación de aranceles aduaneros previstas en sus listas de desgravación. Una vez aprobado por cada una de las partes, de conformidad con el artículo 2202(2), (enmiendas), el acuerdo sobre la eliminación acelerada del arancel aduanero sobre un bien, que se logre entre dos o más partes prevalecerá sobre cualquier arancel aduanero o periodo de desgravación previos en sus listas de desgravación.
4. (a) Cada una de las partes podrá adoptar o mantener medidas sobre las importaciones con el fin de asignar el cupo de importaciones realizadas bajo un arancel cuota establecido en el Anexo 302.2, siempre y cuando tales medidas no tengan efectos restrictivos sobre las importaciones, adicionales a los derivados de la imposición del arancel cuota.

(b) La parte que aplique medidas sobre las importaciones de acuerdo con el inciso (a) realizará consultas para revisar la

administración de dichas medidas, a petición escrita de cualquiera de las partes."

Al principio de este capítulo mencionamos que se buscaban ciertos objetivos concretos con la firma del TLCAN; entre estos se encontraba promover las condiciones para una competencia justa, en lo que se refiere al sector agropecuario. Este objetivo tenía como fin, que en un plazo de 15 años, México alcanzara el mismo nivel estructural y tecnológico que los Estados Unidos y Canadá; sin embargo, México no evolucionó a la par de sus competidores en ninguno de estos puntos. De esto no se puede culpar al Tratado, ya que hay diversos factores que entraron en juego como son la crisis de 1994 y la devaluación de la moneda, y como consecuencia, a poco tiempo de cumplirse el plazo para la eliminación tanto de aranceles como de cupos⁵⁹, México no se encuentra en una posición de competir con estos Países y será muy difícil que cuando llegue el momento lo puedan lograr, ya que estamos hablando de pocos años, es decir el sector agropecuario se encuentra en una situación crítica.

Para ser más concreto mencionaremos a continuación los plazos previstos para la desgravación arancelaria, esta se clasifica en 18 grupos pero básicamente se divide en los siguientes cuatro grupos principales:

- **GRUPO A** Bienes que quedaron libres de arancel a partir del 1° de enero de 1994.
- **GRUPO B** Bienes que se desgravaron en cinco etapas anuales iguales quedando libres de arancel el 1° de enero de 1998.

⁵⁹ Cupos son los montos de una mercancía que podrá ser exportado o importado ya sea máximo o dentro de un arancel-cupo. La administración de los cupos se podrá hacer por medio de permisos previos. (Artículo 23, I.CE)

- **GRUPO C** Bienes que se desgravarán en diez etapas anuales iguales hasta quedar libres de arancel el 1° de enero de 2003.
- **GRUPO C+** Bienes que se desgravarán en 15 etapas anuales iguales, hasta quedar libres de arancel el 1° de enero de 2008.⁶⁰

En lo que se refiere al Sector Agropecuario muchas de las medidas se eliminaron de inmediato, mientras que otras lo serán en periodos de 5, 10 o 15 años, entre los que se encuentran en la lista de 15 años para los Estados Unidos son el jugo de naranja, cacahuates, vegetales frescos y melones.

Es importante observar el impacto que ha tenido el Tratado en los países involucrados, a continuación se presenta un análisis en resumen de la repercusión que ha tenido en México, los Estados Unidos de América y en Canadá desde su entrada en vigor en 1994.

2.3.1.1 EL SECTOR AGROPECUARIO EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA A PARTIR DEL TLCAN.

Como consecuencia del Tratado de Libre Comercio se da la eliminación total de restricciones cuantitativas, ya sea de inmediato, al corto o al mediano plazo.⁶¹

Estados Unidos es quien domina el 35% del mercado mundial de granos, el 24% en trigo y 44% en oleaginosas. Para México el TLCAN ha significado entrar en competencia con una de las potencias más grandes del mundo; esta situación coloca al país en una relación de dependencia alimentaria total que se refleja en las importaciones. Antes de la liberalización

⁶⁰ Guía Básica del Exportador, 7ª. Edición, México 1999, BANCOMEXT, Pág.102.

⁶¹ Witker Jorge. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis, Diagnóstico y Propuestas Jurídicas. México. UNAM, 1993, p.285.

del comercio, México importaba 8.5 millones de toneladas, desde la puesta en marcha del Tratado se importan 15.8 millones de toneladas en promedio por año, incluso, en 1998 se alcanzaron los 19 millones.⁶²

El 44% de las importaciones provenientes de Estados Unidos de productos agrícolas primarios se importan por fracciones que están y estaban establecidas antes del Tratado como libres de arancel para la importación provenientes de todo el mundo. Otro 29% de las importaciones de productos primarios provenientes de Estados Unidos se realizan a través de fracciones que antes del TLCAN tenían permisos de importación y cero arancel y que ahora tienen solamente un cupo de importación con cero arancel.

El 26.4% de las importaciones de productos agrícolas primarios de Estados Unidos tienen un arancel preferencial como consecuencia de las disposiciones establecidas por el TLCAN. Dichas importaciones se conforman principalmente por trigo (8.15%), sorgo (4.70%) y arroz (3.39%).

En lo que se refiere al sector pecuario, el liderazgo estadounidense en el sector porcino le permite influir en precios y producción del mercado mundial, esto se refleja en su producción, la cual creció de 7.26 a 8.83 millones de toneladas a una tasa media de crecimiento anual de 2.3%. Otro factor que ha resultado determinante para su crecimiento es la agresiva política exportadora, las exportaciones de productos porcinos crecieron a una tasa de 24% anual.

Desde 1996, Estados Unidos superó a Dinamarca y Canadá como el principal exportador de productos porcinos.⁶³ Durante 1998 estos tres países

⁶² "Análisis de los Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la Economía Mexicana: Una Visión Sectorial a Cinco años de Distancia", 2 Tomos. México, Senado de la República LVII Legislatura, 2000, t. I, pp.287-289

⁶³ Myriam Sagarnaga y José María Salas, "El TLCAN en el sistema productivo porcino mexicano" ponencia presentada para la evaluación del TLCAN, Senado de la República, UACH, 29 de julio de 1999, p.4 citado por "Análisis de los Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la

exportaron el 55% de los productos porcinos a nivel mundial. Con su reciente participación en este mercado, Estados Unidos cubrió el 22% de las exportaciones. Los cambios observados en el comercio mundial de productos porcinos, sitúan a Estados Unidos como el elemento determinante del mercado internacional. Algunos de los factores que han incrementado su productividad son las altas inversiones de capital en el sector y la agresiva estrategia comercial y su capacidad negociadora.

De acuerdo a información del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos las compras mexicanas de productos agropecuarios provenientes de los Estados Unidos sumaron siete mil 415 millones 740 mil dólares en el 2001, es decir el 15.5% más que en el 2000 y más del doble de lo registrado en 1995.⁶⁴

El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), estima que las importaciones mexicanas de productos agropecuarios provenientes de los Estados Unidos crecerán en forma considerable del 2000/2001 al 2011/2012 como lo observamos en los siguientes cuadros⁶⁵:

	2000/2001	2011/2012
Granos Duros	10.4	12.9
Maíz	5.5	7.0
Sorgo	4.7	5.5
Trigo	3.1	4.2
Soya	4.4	6.4

Economía Mexicana: Una Visión Sectorial a Cinco años de Distancia". 2 Tomos. México, Senado de la República LVII Legislatura, 2000, t. 1, p.326.

⁶⁴ Rudiño, Lourdes (2002, Marzo). *El Financiero*, p.26

⁶⁵ Rudiño Lourdes (2002, Marzo). *El Financiero*, p.28

Millones de Toneladas

	2000/2001	2011/2012
Carne de Res	420	821
Carne de Cerdo	59	72
Carne de Aves	357	665

Miles de Toneladas

Fuente: USDA

2.3.1.2 EL SECTOR AGROPECUARIO EN CANADÁ A PARTIR DEL TLCAN.

Como consecuencia del TLCAN, se eliminan todas las restricciones cuantitativas excepto a lácteos y al sector avícola, ya que Canadá decidió no exponer estos mercados al Tratado.⁶⁶

México es el socio comercial más importante de Canadá en América Latina, en 1997 el intercambio comercial entre los dos países representó US\$8.1 billones de dólares. Canadá tiene un déficit comercial con México que ha ido en crecimiento, en 1992 representó US\$1.99, para 1997 llegaron a US\$5.8 billones. Los productos agropecuarios exportados de México a Canadá representaron en 1997 el 5% de las exportaciones totales a este país, mientras que el total de las importaciones de Canadá a México en este sector representaron el 38.9% en el mismo año. En este mismo año México fue el séptimo país que más importó productos agropecuarios de Canadá, importando US\$450 millones, un incremento del 5% con relación a 1996. Desde 1988, el intercambio comercial agropecuario entre los dos países ha sido muy irregular cambiando considerablemente cada año, dándole a Canadá más ganancias

que a México en los últimos siete años, incrementándose sobretodo en los primeros cinco años del TLCAN. México ocupa el cuarto lugar en las exportaciones canadienses agrícolas y su volumen va en aumento al pasar de 696 millones de dólares en 2000 a 848 millones de dólares entre Enero y Noviembre del 2001.⁶⁷

El incremento de las exportaciones de productos agropecuarios de Canadá a México se debe principalmente a un crecimiento importante en las exportaciones de maíz y de semillas que representaron el 85% del total de las exportaciones en 1997.

Los principales productos exportados de Canadá son granos, porcinos, bovinos, leguminosas, manzanas, bebidas y comidas preparadas. Estos productos son además considerados como un buen mercado en México, ya que existe una gran demanda, y los canadienses tienen la capacidad para producirlos y para procesarlos. Canadá participa con el 11% del comercio mundial de granos y el 19% en trigo, cifras observadas durante el periodo 1997/1999.

En lo que a granos se refiere, México es productor de maíz, trigo y sorgo; sin embargo, no es autosuficiente en ninguno de los tres. Esto abre las puertas a la importación. Las exportaciones de maíz de Canadá a México representaron el 34% de las exportaciones agrícolas de este país en 1997. Al inicio del TLCAN se estableció un arancel del 15% para este producto y éste será eliminado en un periodo de 10 años. Para 1997, el arancel era de 9%; para 1998 fue de 7.5%, y así sucesivamente hasta llegar al 2004, año en que será eliminado por completo. El incremento tanto en la oferta del producto

⁶⁶ Wiker, Jorge, Op. Cit. p.285.

⁶⁷ Inclán Isabel. (2002, Enero). El Financiero, p.21

como en la población del país establecen un crecimiento potencial en las importaciones de maíz. Éste ha sido un mercado importante para Canadá desde hace dos décadas; sin embargo, no ha sido constante debido a las licencias de importación del gobierno mexicano, de 1974 a 1977 y en 1989 los Estados Unidos tuvieron el 100% de las importaciones, Australia tuvo casi la totalidad del mercado importador de maíz en 1985. En este momento los Estados Unidos y Canadá son los únicos importadores de maíz.

La cebada es otro mercado importante en Canadá. En 1995 no había importaciones de este producto a México pero en 1996 representaron US\$15.4 millones. Sin embargo, para 1997 cayeron a US\$4 millones. Existen cupos de importación para este producto. Se inició con 30,000 toneladas y se incrementó en 5% cada año hasta que en 2003 se eliminarán los cupos de importación. También existe una tarifa arancelaria que será eliminada en 10 años.⁶⁸

Semillas para canario es un mercado que les interesa a los canadienses, en México creció de 2000 toneladas (US\$400,000) en 1988, a casi 21,000 toneladas (US\$14.3 millones) en 1996. Sin embargo, éste cayó a US\$8.5 millones en 1997. Desde 1992, México ha sido el primer o segundo mercado para la semilla para canario canadiense. Ésta es un componente importante para la comida de aves salvajes y domésticas. En enero de 1998, este producto dejó de tener tarifa arancelaria, Canadá es el productor y exportador más importante del mundo, con el 75% del mercado global. México sólo produce el 2%, de las importaciones a México Canadá tiene el 98%, pero

⁶⁸ <http://www.agr.ca/itpd-dpci-la5.html>

existe competencia creciente en este mercado con Estados Unidos, Argentina y Australia.

Los mercados de ganado bovino y porcino importado a México se cayeron considerablemente en el periodo de 1995 a 1997. Esto debido a la devaluación del peso, consecuencia de la crisis del 94-95. La demanda de productos domésticos creció. Hay un gran mercado en México para la llamada Genética animal, ya que no existe la misma tecnología de crianza y de producción y, por lo tanto, hay gran interés para importarla. Debido a una gran calidad de la genética de los puercos canadienses, estos son muy solicitados y tienen gran demanda, no sólo en México, sino también en toda Latinoamérica; México es considerado como un trampolín para la exportación de esta tecnología. La cantidad de Cerdos en pie exportados de Canadá a México en 1992 fue de 12, 615 cabezas, y a pesar de que en 1996 había disminuido a 1,404 cabezas, sigue siendo un mercado muy importante para los productores canadienses. El problema es la gran competencia que existe en este mercado, proveniente de Dinamarca, el Reino Unido, y los Estados Unidos. El TLCAN ha eliminado a todos los competidores, excepto a los Estados Unidos.⁶⁹

Las exportaciones canadienses de cerdo alcanzaron US\$1.7 millones en 1997, mientras que en 1996 fueron de US\$910,000 en 1996. El mercado mexicano es muy atractivo para los canadienses; inclusive es el mercado más atractivo de todos los productos agropecuarios importados de Canadá a México. El mercado canadiense tiene la ventaja de tener una imagen excelente, gran calidad y un alto estándar de salud.

⁶⁹ www.agr.ca/itpd-dpci-ta5.html

El ganado mexicano de vaca ha caído de 37 millones de cabezas en 1983 a 26.9 millones en 1997. La carne de vaca se ha mantenido estable al nivel de 1990 de 1.8 millones de toneladas, sin embargo, México es un mercado en crecimiento para las importaciones de productos de carne de vaca, el crecimiento de población, la mejora económica, el TLCAN y cambios en las costumbres en el consumo contribuyen al incremento de consumo de carne de vaca. El TLCAN eliminó las cuotas tarifarias para Canadá y para los Estados Unidos, eliminando del mercado a otros competidores como Australia, Nueva Zelanda y Argentina.

Los productos de horticultura, que son de un gran interés para Canadá son el de la manzana y el de la papa. Las importaciones de manzana a México se fueron incrementando desde el inicio de los 90's alcanzando 156,000 toneladas en 1994. La devaluación del peso en 1994 trajo como consecuencia una caída en las exportaciones del 50% para 1995, en 1996 no hubo exportaciones, pero para 1997 tuvieron una ganancia de US\$336,000 en 1997. Las exportaciones de Canadá a México se hicieron vía los Estados Unidos por lo que parecía que Canadá no exportaba en lo absoluto. Los Estados Unidos representaban más del 90% de las importaciones en 1997.

Después de 1988, cuando un tratado bilateral entre Canadá y México fue firmado, el mercado de papa canadiense creció rápidamente en México, alcanzando 3,266 toneladas con un valor de US\$1.3 millones en 1991. En 1992 México prohibió la entrada de toda la papa extranjera por razones de salubridad. En 1995 se reabrió el mercado lo que significó US\$377,000 en 1996. A finales de 96, se prohibió una vez más la papa extranjera a México, pero a través de negociaciones entre los dos países se permitió que la papa

canadiense siguiera ingresando al país a pesar de que a la papa de otros países se les prohíbe la entrada.

2.3.1.3 LOS IMPACTOS DEL TLCAN EN EL SECTOR AGROPECUARIO MEXICANO.

Se dice que la apertura comercial se llevó a cabo de forma drástica y unilateral, sin haber medido sus efectos con anterioridad. La política comercial mexicana se aceleró como causa de un ambiente internacional de grandes distorsiones comerciales en el mercado mundial, provocado principalmente por Estados Unidos y la Unión Europea. Estas tienen su origen en la política proteccionista de los países industrializados en beneficio de su agricultura. Estas políticas consisten en aranceles, cuotas a la importación, permisos previos, barreras fitosanitarias, subsidios a la exportación, propaganda en contra de competidores, normas y órdenes de mercadeo.

Con respecto a la estructura interna del Tratado se identifican tres áreas problemáticas: 1. el tema del dumping; 2. el hecho de que diversos subsectores agropecuarios estadounidenses trabajan en condición de oligopolio, lo cual se observa, por ejemplo, en el mercado de granos y en la carne procesada y 3. el uso del crédito a la exportación.

El impacto del Tratado está mostrando tendencias claras. En el sector agropecuario primario (este sector incluye todos los productos agrícolas y pecuarios), las exportaciones han mostrado gran dinamismo a partir de la entrada en vigor del TLCAN. En el periodo 1990-1993 éstas crecieron en 22.8%, mientras que durante 1993-1998 lo hicieron en 54.4%. Ello implicó un crecimiento anual promedio de 7.09% y 9.08% respectivamente. Por su parte, las importaciones crecieron 30.1% y 49.4% durante los mismos periodos

mencionados líneas arriba. El saldo de la balanza comercial no presenta una tendencia clara, aunque sólo se registró un superávit en 1995.⁷⁰

La balanza agropecuaria ampliada es un indicador más certero del comercio exterior sectorial. La balanza mencionada se obtiene al agregar a la agropecuaria los rubros de alimentos, bebidas y otros productos contabilizados como subsectores en la industria manufacturera. Esta refleja un crecimiento constante en las ventas y compras externas; la tasa media de crecimiento anual de las exportaciones durante el periodo 1993-1998 fue de 13.2% impacto favorable atribuible al TLCAN. La tasa media de crecimiento anual de las ventas externas ampliadas excede a la de importaciones en casi 6 puntos porcentuales.

En 1995 los tres países del TLCAN comerciaban 19 mil millones de dólares en el ámbito agropecuario-agroindustrial. Se calcula que esta cifra alcance 30 mil millones de dólares para el año 2005. Con la entrada en vigor del TLCAN, el comercio agropecuario México-Estados Unidos creció 65%, mientras que el comercio total se incrementó en un 120%. Este es un dato muy importante si se advierte que el comercio de Estados Unidos con otros socios comerciales sólo se incremento en un 30 por ciento. De 1993 a 1998 las importaciones agropecuarias de México aumentaron en un 61%, debido a que las importaciones se disparan generalmente en los tiempos de sequía, mientras que las de los productos industriales crecieron en un 111%, lo cual resulta ser una diferencia enorme.

La mitad de las importaciones está constituida por productos libres de arancel, pero esta situación ya se presentaba desde antes de la puesta en

⁷⁰ www.se-snci.gob.mx/tralados/tlcan

marcha del Tratado, ya que son productos en los que no somos autosuficientes. De la otra mitad, la que se debe al TLCAN, el 26% entra a través de cupos (certificados emitidos por la Secretaría de Economía).

De manera paralela al Tratado, México adelantó la desgravación de maquinaria y de insumos agrícolas para que se le permitiera al sector agropecuario obtener accesos a sus insumos a menores precios. Las importaciones de estos insumos han aumentado 67%: de 376 millones de dólares en 1993 a 629 millones de dólares en 1997. Entre los insumos, destacan las preparaciones para animales, abono de origen animal o vegetal, productos de la industria química, manufacturas de aluminio, tractores, herramientas y útiles.

Desde la entrada en vigor del Tratado, Estados Unidos ha incrementado sus importaciones al resto del mundo en un 19% y de dichas importaciones, las provenientes de México han aumentado en un 71 %. De esta forma, México se ha consolidado como el segundo proveedor de productos agropecuarios y agroindustriales, pasó de 9% a 13% en la participación de mercado de Estados Unidos.

CUADRO 3
EXPORTACIONES MEXICANAS DE PRODUCTOS
AGROPECUARIOS Y AGROINDUSTRIALES
(MILLONES DE DÓLARES)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Agropecuarios	2459.5	2540.8	3541.0	3104.7	3376.9	3702.8
Agroindustriales	787.4	926.0	1201.5	1494.4	1616.3	1882.0

Exp. Totales	3246.9	3466.8	4742.5	4599.1	4993.2	5584.8
--------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

FUENTE: SECOFI-BANXICO.

Por otro lado, se han abierto mercados a las exportaciones de productos que no se exportaban y cuyo potencial exportador es importante como lo son los espárragos, las uvas, los dulces y las galletas.

Entre 1993 y 1998, las exportaciones a Estados Unidos de productos agropecuarios se incrementaron en 50.7%; pasaron de 2 mil 436 a 3 mil 673 millones de dólares. En varios productos, en especial frutas y hortalizas, México se ha mantenido y, en algunos casos, convertido en un proveedor importante del mercado estadounidense.

En 1998 México fue el primer proveedor de 219 productos de los 2 mil 070 que conforman la tarifa estadounidense, lo cual equivale a 53% más que en 1993. Entre ellos destacan: semillas de girasol, aguacate, okra, jícama, apio, lechuga, garbanzo, queso fresco, tamarindo, guayaba, col de bruselas, rábano, chícharo, papaya, uva pasa, calabaza, aceituna, aceite de jojoba, nopal, pulpa de limón, chile y alcachofas.

La apertura comercial ha beneficiado e impulsado la producción de hortalizas. Estas se han incrementado en 48.5%. En 1993 se registraron 7 mil 662 toneladas y para 1998 aumentó a 11 mil 379 toneladas. Durante el periodo 1993-1998, las hortalizas y frutas mexicanas incrementaron su participación en el mercado de Estados Unidos de 36 a 40%. La producción de hortalizas aporta entre 15 y 20 por ciento del valor total de la producción agrícola del país.

En 1990 la producción de granos básicos per cápita era de 326.7 Kg; para 1998 se ha reducido a 297.6 kg, lo cual representa una reducción de

8.9%. En cambio, se han incentivado las importaciones de 103.7 kg per cápita en 1990; éstas aumentaron a 121.3 kg en 1998, es decir, 16.9 por ciento.

En cuanto al volumen total, a cinco años de la entrada en vigor del Tratado las importaciones de granos han ascendido a 58.8 millones de toneladas. En términos comparativos, es equivalente a la producción nacional de dos años. En promedio, se han importado 2 mil 151 millones de dólares cada año, lo cual significa un aumento de 93.8% si se compara con el promedio anual de importaciones realizadas entre 1985 y 1993 (1 109 md).

Es importante agregar que, si bien en el TLCAN se negociaron altos aranceles, plazos para la liberalización y cupos sin aranceles, el problema radica en que en muchas ocasiones no se cobran los aranceles preestablecidos.

En el caso del frijol, entre 1994 y 1998 se han importado de Estados Unidos 147 mil 095.80 toneladas fuera de cuota y sin pagar arancel. A partir del tercer año, y no del año 15 como se estableció, se liberalizó por completo el comercio con Estados Unidos y Canadá; en tres de cinco años se han incumplido los acuerdos de protección a los productores nacionales de frijol. En el caso de la cebada, se han importado de Estados Unidos y Canadá 441 mil 772 toneladas fuera de cuota y sin pagar arancel. Por lo tanto, podemos decir que de 1994 a 1998 se ha incumplido el acuerdo de protección.

En cuanto al trigo, arroz y soya, en estos cinco años se ha completado el 50% del proceso, de desgravación arancelaria en el periodo que comprende los años de 1994 a 1995, la desgravación del trigo pasó de 15 a 6%; la del arroz de 20 a 8% y la de la soya de 10 a 4%. Por otro lado, en el caso del sorgo las

importaciones fueron totalmente desgravadas desde el primer año de entrada en vigor del TLCAN.

Por otra parte y de acuerdo con opiniones de algunos expertos, existe un grave problema con las estadísticas mexicanas, debido a que éstas no son del todo confiables.⁷¹ Esto indica que los resultados anteriormente mencionados podrían ser aún más drásticos. A manera de ejemplo, en el cuadro 4 se presenta una comparación entre las cifras de las importaciones en el comercio del maíz presentadas por el Banco de Comercio Exterior y la USDA en lo que corresponde al periodo 1994-1998.

CUADRO 4

DIFERENCIAS EN LAS ESTADÍSTICAS ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS EN EL COMERCIO DE MAÍZ.

	BANCOMEXT	USDA	DIFERENCIA
1994	2 709 767	3 054 111	344 344
1995	2 636 044	2 858 829	222 785
1996	5 659 812	6 314 387	645 575
1997	2 488 485	3 725 748	1 237 263
1998	5 304 668	8 758 493	3 453 825

FUENTE: Bancomext, Estadísticas de Comercio Exterior de México, Atlas de Comercio Exterior, Base de datos 1993-1997; USDA/FAS, NAFTA Agricultural fact sheet; US DOMESTIC Exports.

⁷¹ Comparando las estadísticas de Bancomext con las de USDA, la diferencia encontrada en 1998 en el comercio de maíz alcanza los 3.5 millones de toneladas. Esta diferencia no es admisible. Rita Schwenteius, Foro "Agricultura, Granos, Oleaginosas, Frutas y Hortalizas", 28 de julio de 1999, p.334-335, citado por "Análisis de los Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la Economía Mexicana: Una Visión Sectorial a Cinco años de Distancia". 2 Tomos. México, Senado de la República LVII Legislatura, 2000, t. I, p.292.

El monto perdido en 1998 por no cobrar el arancel de maíz es considerable. Procampo tiene que compensar tales pérdidas, por ello debe insistirse en recursos humanos, tecnológicos y de monitoreo, con el fin de cobrar ese arancel de forma eficiente y con el propósito de que se cumpla lo acordado.

Se ha argumentado que las importaciones fuera de cuota y sin arancel eran necesarias para evitar el desabasto nacional e impedir el encarecimiento de los alimentos, dada la insuficiente producción interna. Sin embargo, una de las causas principales de la disminución en la producción nacional de granos básicos es la eliminación de protección y el haber favorecido importaciones masivas a precios dumping.

Consecuentemente, el saldo de la balanza comercial agropecuaria fue negativo durante el periodo 1994-1998. El saldo deficitario acumulado es de 1 778.1 millones de dólares. Mientras que el PIB nacional creció 17.1% con un promedio anual de 3.4%; el PIB sectorial decreció en 3.3%, es decir, el PIB sectorial disminuyó 0.66% promedio anual.

Un factor importante a considerar, puesto que no se le puede atribuir al TLCAN toda la depresión en la que el sector de granos se encuentra, es que los productores están más afectados por la política cambiaria instrumentada por la SHCP que por el propio tratado. Las devaluaciones y depreciaciones incrementan el valor de las importaciones en mayor medida que los aranceles.

La idea de que los productores mexicanos son ineficientes es cuestionable ya que los productores de granos mexicanos enfrentan condiciones de producción y comercialización que ningún productor de los países miembros de la OCDE enfrenta: desprotección, incertidumbre,

indefensión y desinformación total. Además, al no tener acceso a grandes subsidios como sucede en Estados Unidos, son necesariamente menos competitivos, aunque se debe reconocer que los subsidios no son necesariamente garantía de competitividad.

Sin embargo, no todo es negativo dentro del sector agrícola, en las áreas de producción de frutas, hortalizas y plantaciones, México participa con el 40% del mercado de Estados Unidos en dichas áreas, mismo que se concentra en los estados de California y Florida. También es importante mencionar que la gran mayoría de los productos que exporta México han visto reducido su arancel en un 60% desde que entró en vigor el TLCAN; los productos que menos se han beneficiado alcanzan en promedio una desgravación de 24%. Lo anterior ha permitido un acceso preferencial de los productos mexicanos frente a los procedentes de Chile y Centroamérica. Esto ha colocado a México como el principal proveedor de frutas y hortalizas de Norteamérica.

En lo que respecta al sector pecuario, Estados Unidos participa con el 23% de la producción mundial de carne de bovino y México produce alrededor de 4 por ciento. Estados Unidos importa a México arriba del 98%, si se considera que la carne deshuesada representa el 80% del volumen total que se importa en el país, se puede apreciar qué está pasando con Estados Unidos, país que tiene un excedente de producción aunado a una tasa de crecimiento de 11% en promedio anual y presenta una contracción en el consumo per cápita anual de 35 a 30 kilos. Estados Unidos produce alrededor de 11.5 millones de toneladas, mientras que México produce alrededor de 1.37 millones de toneladas. Su exceso de oferta se vio agravado por la crisis asiática que

generó una contracción de ventas a Japón y a Corea, por lo tanto, se concentró en México.

En los rastros, el sacrificio disminuyó alrededor de 15% de 1995 a 1998, mientras que en las plantas TIF cayó alrededor de 4.1%. Según cifras oficiales, la producción potencial se ha contraído alrededor de 3.6% de 1995 a 1998, mientras que las cifras demuestran que la exportación de carne se contrajo de 1995 a 1998 alrededor de 55% y la extracción de ganado se contrajo 25 por ciento. La carne deshuesada ocupa el 75% de las importaciones, en tanto que 11% son ganado en pie, 7 u 8% son cortes con hueso. El volumen ya rebasa 35 mil toneladas mensuales, cifra 50 a 70% superior a la que se registró antes del TLCAN.

Otro aspecto que resulta perjudicial para México, es el comportamiento de los precios de importación. El precio del ganado se encuentra alrededor de 12 pesos; sin embargo, Estados Unidos exporta a ocho pesos; la carne deshuesada tiene un precio normal de 30 pesos en Estados Unidos y se está exportando hacia el país en 20 pesos. Se trata de una política de depredación de mercados que contempla ubicar sus excedentes en nuestro país.

Con base en datos de la CNG, el déficit en comercio exterior pecuario se incrementó durante el periodo 1994-1998, con excepción de 1995 por la devaluación. Las importaciones del sistema productivo bovino aumentaron (excepto en 1995).

El valor de las importaciones también se incrementó de manera sustancial. El porcentaje de las importaciones de carne en el consumo nacional pasó de 18.12% a 28.35%, según datos proporcionados por Asociación Mexicana de Engordadores de Ganado Bovino (AMEG). El porcentaje de las

importaciones sobre la oferta efectiva interna aumentó de 22% a casi 40% en 1998. Se ha registrado un incremento de 96.6% en el volumen de las exportaciones de carne estadounidense a México, de acuerdo con cifras del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA por sus siglas en inglés).

La caída en los precios de la carne de bovino está estrechamente vinculada con la crisis de sobreproducción en Estados Unidos. Probablemente el impacto que ha tenido la alta concentración de la industria de la carne en ese país también influyó, ya que limita la capacidad de negociación de los precios de los productos ganaderos por parte de los productores mexicanos. Las cifras demuestran que el balance es crecientemente negativo durante todo el período.

Entre los impactos del Tratado en este sector se encuentra una creciente dependencia alimentaria que provoca la pérdida de divisas para el país; el desplazamiento de la producción nacional en el mercado; el cierre de empresas ganaderas y la disminución en el aprovechamiento de la capacidad instalada de los rastros.

El TLCAN no ha beneficiado a los ganaderos del país. La ganadería mexicana no es lo suficientemente competitiva, en mucho por el costo y la falta de crédito. Asimismo, la devaluación de 1994 encareció los insumos y, por ende, aumentaron los costos de producción, además que el sector ganadero no cuenta con una adecuada administración de recursos, ni con registros y seguimiento de las empresas.

Las diferencias en cuanto al rigor de las normas sanitarias y comerciales se traduce en diferentes condiciones para los socios del TLCAN. El flujo de los

productos mexicanos exportados a Estados Unidos es más lento que el de los productos de ese país importados a México. Además, las importaciones de carne se abocaron al sector comercial más dinámico: las tiendas de autoservicio. Las importadoras tienen planes de mercadotecnia que les permite penetrar rápidamente en el mercado y otorgando facilidades a los compradores y, por ende, desplazando a las empresas nacionales.

En lo que se refiere al sector porcino, desde que se instrumentó el TLCAN, su impacto sobre este sector ha sido constante motivo de preocupación para los diversos sectores involucrados. Hasta 1995, las granjas porcinas mexicanas carecieron de rentabilidad por las condiciones económicas adversas. La única forma en que los productores podían obtener liquidez y reducir los costos de producción era reduciendo la producción. La población y la producción porcina se contrajeron, durante 1991-1995, mostró una tasa anual de 10% y en el periodo 95-98 una tasa negativa de 5.6%. En este sector se puede concluir que la mayoría de los acuerdos del TLCAN no se cumplen. Los aranceles y cuotas que favorecen la introducción masiva de productos, prácticamente sin ninguna restricción, inundan el mercado mexicano y traen consigo efectos negativos para la porcicultura nacional.

Si bien es cierto que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte es un instrumento jurídico que establece reglas claras para la liberalización del comercio de bienes, servicios e inversión en la zona, esto no siempre se traduce en un aumento en la productividad y la competitividad del sector agrario nacional. Aunque el comercio agropecuario está creciendo considerablemente, el sector agrícola mexicano no está creciendo en su conjunto. Debido a esto, es necesario revalorizar el sector agrario en la

economía, explotar el margen no aprovechado en el TLCAN y el GATT, así como hacer más eficientes los instrumentos de política agropecuaria.

El comercio agropecuario mexicano compite en condiciones desleales, pero es necesario establecer que dichas condiciones no son únicamente producto de las disposiciones establecidas por el TLCAN. Aún cuando las condiciones macro y microeconómicas de los países firmantes son muy distintas, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha incentivado que el comercio agropecuario entre Estados Unidos y México haya aumentado, para enfatizar este crecimiento, es necesario que tanto autoridades como empresarios y trabajadores acuerden la planeación de un proyecto de apoyo integral al campo que logre situar a México en un plano competitivo en el ámbito mundial.

CAPITULO III. MARCO JURÍDICO DEL PROCEDIMIENTO DE DUMPING PARA EL SECTOR AGROPECUARIO MEXICANO.

3.1 INTRODUCCIÓN

A raíz de los cambios en la política comercial de México, como consecuencia de la apertura comercial y la entrada al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio (GATT), se crea el sistema contra prácticas desleales de comercio internacional.

La primera ley que reguló el Dumping en México, la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 13 de enero de 1986; poco tiempo después el 25 de noviembre del mismo año, se promulgó en el DOF el Reglamento contra prácticas desleales de comercio internacional.

El 24 de agosto de 1986 México se adhirió formalmente al GATT 47, ratificado el 6 de noviembre de este año por el Senado de la República y como consecuencia del mismo, se adoptó el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT, publicado en el DOF el 21 de abril de 1988; sin embargo, no se adoptó el Acuerdo sobre subvenciones del GATT 47, ya que como nos señala Beatriz Leycegui, México consideró que no existía un consenso en la definición de subsidios y sobre los criterios que debían aplicarse.⁷²

Cuando inicia el sistema de prácticas desleales, las investigaciones eran resueltas por la Dirección de Cuotas Compensatorias y en 1991 se creó la Dirección General de Prácticas Comerciales Internacionales, la cual se

⁷² Leycegui, Beatriz, "Análisis del Marco Jurídico de las prácticas desleales en México", en compilación "Comercio a Golpes. Las prácticas desleales de comercio internacional bajo el TLCAN", Editorial Porrúa-ITAM, México, 1997, Pág.68.

transformó dos años después en la UPCI (Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales).

Algunos autores consideran que con el fin de fortalecer el sistema mexicano contra las prácticas desleales y para tratar de establecer condiciones de competencia leal para los productores mexicanos, el 27 de julio de 1993 se publicó en el DOF la Ley de Comercio Exterior, que se reformó el 22 de diciembre del mismo año para que fuera compatible con el TLCAN; además, se publicó en el DOF el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE), que regula el procedimiento, entre otras materias. Sin embargo hasta la fecha el procedimiento de práctica desleal no ha resultado muy eficiente, por lo tanto es importante observar otras opiniones como la de Emilio Sacristán Joy que considera que en el caso de dos economías tan desiguales como la mexicana y la de los Estados Unidos este tipo de procedimiento no resulta tan eficaz ya que está diseñado para países desarrollados y no para países en vías de desarrollo como México.⁷³ A pesar de que la aplicación de los ordenamientos jurídicos por parte de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) en la defensa del sector agropecuario mexicano ha resultado en resoluciones finales favorables para el sector, se podrían mejorar si la legislación fuera específica para este sector.

A continuación desglosaremos el marco jurídico del comercio exterior desde sus orígenes constitucionales hasta llegar a las leyes supletorias en la materia.

3.2 MARCO JURÍDICO

3.2.1 CONSTITUCION

Para la regulación del comercio exterior hay varios artículos que son relevantes: 5º, 14º, 16º, 25º, 73º, 76º, 89º, 131º y 133º.

En primer lugar el artículo 5 nos otorga la garantía del libre comercio:

"Artículo 5. A ninguna persona podrá impedirse que se dedique a la profesión, industria, comercio, o trabajo que le acomode, siendo lícitos. El ejercicio de esta libertad sólo podrá vedarse por determinación judicial, cuando se ataquen los derechos de tercero, o por resolución gubernativa, dictada en los términos que marque la ley, cuando se ofendan los derechos de la sociedad..."⁷⁴

A pesar de que algunos juristas reconocidos como Ignacio Burgoa señalen que la libertad profesional que proclama el artículo 5º constitucional en beneficio de todo extranjero ha propiciado que consorcios extranacionales compitan ventajosamente⁷⁵, considero que el texto de este artículo no es culpable, sino los organismos gubernamentales responsables de una defensa adecuada y que no han sabido proteger a los profesionistas y productores mexicanos con los instrumentos adecuados, ya que el texto antes mencionado señala que la libertad de comercio se puede vedar en caso de que se ataquen los derechos a terceros, en razón de ello, cuando existe una práctica desleal, ya no existe una competencia justa y por lo tanto se afecta el derecho de otros productores que compiten en el mismo mercado, y deja de existir este derecho.

⁷⁴ Calva José Luis, et al. Funciones del Estado en el Desarrollo Económico y Social, Juan Pablos Editor, S.A. de C.V. México, 1996. p.26.

⁷⁵ Burgoa Ignacio. Las Garantías Individuales, México, Porrúa, 1991. p.326

Los artículos 14 y 16 están relacionados con el Código Fiscal de la Federación, este se aplica como ley supletoria en los procedimientos de Practica Desleal el artículo 14 establece lo siguiente:

"Artículo 14. ...Nadie podrá ser privado de la vida, de la libertad o de sus propiedades, posesiones o derechos, sino mediante juicio seguido ante los tribunales previamente establecidos, en el que se cumplan las formalidades esenciales del procedimiento y conforme a las leyes expedidas con anterioridad al hecho..."

La importancia de este artículo recae en que en éste se plasma el principio de Seguridad Jurídica, mientras que el artículo 16 establece el principio de Legalidad:

"Artículo 16. Nadie puede ser molestado en su persona, familia, domicilio, papeles, o posesiones, sino en virtud de mandamiento escrito de la autoridad competente, que funde y motive la causa legal del procedimiento."

La garantía consignada en este artículo, así como la establecida en el artículo 14, son la base sobre la que descansan los procedimientos judiciales.

El artículo 25, establece entre otras cosas que la Ley debe proteger a los particulares en sus actividades económicas:

"Artículo 25 ...La ley alentará y protegerá la actividad económica que realicen los particulares y proveerá las condiciones para que el desenvolvimiento del sector privado contribuya al desarrollo económico nacional, en los términos que establezca esta constitución."

Este artículo es de vital importancia, ya que permite la existencia de los medios necesarios para que se pueda tener competencia leal en el comercio

mexicano. Recordemos que los instrumentos multilaterales en prácticas desleales establecen la defensa de la producción nacional siendo congruentes con el acta final de Marrakech⁷⁶, ya que el fin es fomentar el desarrollo.

En el artículo 73 encontramos diversas fracciones de gran importancia para el comercio exterior como son:

El congreso de la Unión tiene facultades:

"Artículo 73. X Para legislar en toda la República sobre hidrocarburos, minería, industria cinematográfica, comercio, juegos con apuestas y sorteos, intermediación y servicios financieros, energía eléctrica y nuclear, y para expedir las leyes del trabajo reglamentarias del artículo 123;"

De esta fracción se derivan la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento, ya que faculta al congreso para legislar sobre el tema.

Otro artículo importante es el artículo 76 que establece las facultades exclusivas del senado:

"Artículo 76. Son facultades exclusivas del senado:

- I. Analizar la política exterior desarrollada por el Ejecutivo Federal con base en los informes anuales que el Presidente de la República y el Secretario del Despacho correspondientes rindan al Congreso; además, aprobar los tratados internacionales y convenciones diplomáticas que celebre el Ejecutivo de la Unión;"**

Le otorga al senado la facultad de ratificar los tratados, es decir, le otorga una responsabilidad muy importante en lo referente al comercio exterior, ya que

⁷⁶ DCF 30/XII/1994

sin la aprobación del senado no existiría el TLCAN, que es el contexto en el que se realiza la presente investigación. Además lo faculta a tratar con los Secretaríos de Estado en temas relacionados con el comercio exterior.

El artículo 89 le da la facultad al ejecutivo para:

"Artículo 89. X Dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales, sometiéndolos a la aprobación del Senado. En la conducción de tal política, el titular del Poder Ejecutivo observará los siguientes principios normativos: la autodeterminación de los pueblos; la no intervención; la solución pacífica de controversias; la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales; la igualdad jurídica de los Estados; la cooperación internacional para el desarrollo; y la lucha por la paz y la seguridad internacionales;"

Este artículo le ha dado al ejecutivo la posibilidad de firmar los tratados internacionales que tiene nuestro país hasta la fecha. Es necesario destacar que el ejecutivo en lo que se refiere a practica desleal de dumping, ha respetado uno de los principios de esta facultad concedida como lo es utilizar mecanismos pacíficos de solución de controversias, objetivizado a nivel multilateral en el entendimiento de solución de diferencias en la organización de la Organización Mundial de Comercio, así como en el Capítulo XIX y XX del TLCAN, al que nos referimos posteriormente. Sin embargo, es necesario reconocer la misma atención que se diera en el momento de firmar el TLCAN respecto al principio de igualdad de los Estados. En efecto, en el procedimiento de prácticas desleales diversos sectores productivos se pronunciaron respecto a las desigualdades existentes en las estructuras de mercado con los socios

comerciales, Estados Unidos de América y Canadá.⁷⁷ Pero aun más se observa la mínima atención de igualdad jurídica con uno de los principios denominados por el ejecutivo en el compromiso comercial firmado con los E.U.A., que si bien reconoce la aplicación de Tratados Internacionales en su Sistema Jurídico⁷⁸, no firma la Convención de Viena de los Tratados que si firma México⁷⁹. Y el TLCAN es asimilado como un acuerdo congresional y de ahí el nombre de North American Free Trade Agreement. Lo anterior es un punto de cómo es tratado de forma diferente en México que en los Estados Unidos al momento de la firma por parte de México.

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

El ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a

⁷⁷ "Audiencias Públicas Ganadería y Silvicultura". México, Senado de la República LIV Legislatura, 2001.

⁷⁸ Artículo VI de la Constitución Política de los Estados Unidos de América.

<http://www.access.gpo.gov/congress/senate/constitution/art6.html>

⁷⁹ Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados de 23 de mayo de 1969. En México la aprobó la Cámara de Senadores el 29 de Diciembre de 1972 (D.O.F. de 28 de marzo de 1973).

fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país. El propio Ejecutivo, al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concebida."

Este artículo le otorga facultades al legislativo y este las delega al ejecutivo con el fin de regular las prácticas desleales de comercio exterior a través de cuotas para la exportación y la importación y para controlar el ingreso de mercancías a nuestro país.

Tomando en cuenta la jurisprudencia⁸⁰ existente en nuestro país con respecto al artículo 133 constitucional, consideramos que los tratados internacionales se ubican jerárquicamente por encima de las leyes federales y en un segundo plano frente a la constitución; por lo tanto, a continuación hablaremos de los Tratados y Acuerdos Internacionales que ha firmado México.

3.2.2 LEGISLACIÓN INTERNACIONAL

3.2.2.1 ACUERDOS FIRMADOS POR MÉXICO

Hay diversos acuerdos que pueden ser aplicables en materia de comercio exterior en México. Sin embargo, para efectos de esta investigación sólo entraremos a fondo a lo que se refiere al Tratado de Libre comercio de América del Norte. Este es el único relevante ya que este trabajo se enfoca en los procedimientos antidumping del sector agropecuario exclusivamente para las controversias entre México, Estados Unidos y Canadá.

A continuación, mencionamos los Acuerdos celebrados por México:

Malpica de Lamadrid, Luis, ¿Qué es el GATT?, México, Ed. Grijalbo, 1986, p.XII.

- Acuerdo de Complementación Económica con Chile, D.O.F. 23/dic./91 (Capítulo V y VI).
- Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (derivado de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales) en el que se incluyen el acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, el Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del GATT de 94 y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.
- Tratado de Libre Comercio con Colombia y Venezuela. (Cap. IX)
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
- Tratado de Libre Comercio con Bolivia. (Cap. VIII)
- Tratado de Libre Comercio con Costa Rica (Cap. VIII)
- Tratado de Libre Comercio con Nicaragua. (Cap. IX)
- Reglas de Procedimiento del Artículo 1904 y del Comité de Impugnación Extraordinaria del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
- Tratado de Libre Comercio con Israel. (Cap. VII)
- Tratado de Libre Comercio la Unión Europea (Parte II, Título II, Cap. II, art. 14)
- Tratado de Libre Comercio con Chile.

3.2.2.2 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte consta de ocho partes divididas en 22 capítulos, de 7 anexos generales, de varios anexos

⁸⁰ Seminario Judicial de la Federación, novena época, t.X. p.46, noviembre de 1999.

específicos para el capítulo III y de 2 acuerdos de cooperación: el ambiental y el laboral.

Cuando se firmó el TLCAN el objetivo fundamental era liberar de manera gradual y coordinada el comercio de bienes y servicios para formar un área de libre comercio entre los tres países. A continuación, se analizan los artículos relevantes en lo que se refiere al sector agropecuario y la solución de controversias, con el fin de observar si se han cumplido los objetivos que México busca adhiriéndose al Tratado.

Hay varios capítulos del TLCAN que son de especial importancia para el tema en comento. El Capítulo VII se enfoca en el sector agropecuario y en las medidas sanitarias y fitosanitarias que se aplican para el mismo. En la séptima parte del TLCAN, se contemplan las disposiciones administrativas e institucionales, en el capítulo XIX se especifica lo referente a la Revisión y a la solución de controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias.

3.2.2.2.1 TLCAN: CAPITULO VII SECTOR AGROPECUARIO⁸¹ Y MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS⁸²

Este capítulo se divide en Sector Agropecuario y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, el primero se aplica a medidas relacionadas con el sector agropecuario con la finalidad de mejorar el acceso a los mercados de las partes del Tratado. Se comprometen a en caso de utilizar políticas de apoyo interno tenga efectos mínimos sobre la producción, y las partes compartían el objetivo de lograr la eliminación de subsidios.

⁸¹ Esta sección esta conformada desde el artículo 701 hasta el artículo 708 e incluye los anexos 702.1, 702.3, 703.2, y 703.3 así como los apéndices 703.2.A.4, 703.2.A.13, 703.2.B.7. del TLCAN.

⁸² Esta sección incluye de los artículos 709 al 724 del TLCAN.

Las partes crearon un comité al comercio agropecuario que tiene como fin que se aplique y administre esta sección del TLCAN, que se forme un foro tratando temas relacionados al mismo y la presentación de un informe anual.

El acceso 703.2 denominado acceso a mercados se establecen aranceles aduaneros y restricciones cuantitativas entre México y los Estados Unidos en la Sección A, y México y Canadá en la Sección B.

En la segunda parte de este capítulo que se refiere a las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, se establecen las reglas y disciplinas que guían el desarrollo, la adopción y el cumplimiento de estas medidas, dándole a las partes la posibilidad de adoptar cualquier medida que sea necesaria, fijando cada uno el nivel que consideren apropiado para la protección de la vida y salud humana, animal y vegetal, basándose en principios científicos sustentables, y basada en una evaluación de riesgo de las circunstancias.

Es importante establecer que de acuerdo al artículo 724 por medida sanitaria y fitosanitaria se entiende "una medida que una parte adopta, mantiene o aplica para:

- (a) proteger la vida y la salud animal y vegetal en su territorio de los riesgos provenientes de la introducción, radicación o propagación de una plaga o una enfermedad;
- (b) proteger la vida y la salud humana y animal, en su territorio de riesgos provenientes de la presencia de un aditivo, contaminante, toxina, o un organismo causante de la enfermedad en un alimento, bebida o forraje;
- (c) proteger la vida y la salud humana en su territorio de los riesgos provenientes de un organismo causante de enfermedades o una

plaga transportada por un animal y vegetal o un derivado de éstos; o

(d) prevenir o limitar otros daños en su territorio provenientes de la introducción, radicación y propagación de una plaga o enfermedad;"

Con esta sección se busca que estas medidas no sean discriminatorias arbitraria o injustificadamente entre sus bienes y los similares de otra de las partes, sin aplicar restricciones encubiertas al comercio de bienes.

Se estableció que tomarían recomendaciones internacionales para las medidas sanitarias y fitosanitarias, las partes importadoras tomaran como suyas las medidas de una parte exportadoras, y, en el caso de que la medida de la parte exportadora no alcance el nivel de protección adecuado en bases científicas podrán ser dictaminadas por la parte importadora.

Se estableció un Comité de Medias Sanitarias y Fitosanitarias, y también se pueden hacer consultas técnicas con otra de las partes para resolver algún problema que surja relacionado a esta sección.

Es importante mencionar que en el mes de marzo del 2002 surgió una controversia con respecto a la carne proveniente de Arkansas, ya que existieron cinco casos de fiebre aftosa, por lo cual la Comisión Especial de Ganadería de la Cámara de Diputados solicitó el cierre de las fronteras mexicanas a las importaciones de carnes y lácteos provenientes de los Estados Unidos de América. Sin embargo, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural y Pesca y Alimentación (SAGADEPA), en una actitud que se debe tachar de irresponsable se había negado a hacer algo al respecto.⁸³

⁸³ Ortiz, Martín. (2002, marzo). El Financiero, p. 16

3.2.2.2.2 RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS VIGENTES PARA EL TLCAN.

Cuando hablamos de normas sanitarias y fitosanitarias nos referimos a medidas no arancelarias. Estas son "aquellas medidas que impiden el libre flujo de mercancías entre los países y pueden ser de dos tipos:

- a) Cuantitativas. Consistentes fundamentalmente en cuotas, licencias, o permisos de importación, exportación, establecimiento de precios oficiales y depósitos previos.
- b) Cualitativas. La aplicación de normas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas, normas sobre envasado, embalaje y etiquetado y normas de calidad".⁸⁴

En lo que se refiere al sector agropecuario, las restricciones cuantitativas se transformaron a cuotas arancelarias.

3.2.2.2.3 TLCAN: CAPITULO XIX REVISIÓN Y SOLUCION DE CONTROVERSIAS EN MATERIA DE ANTIDUMPING Y CUOTAS COMPENSATORIAS⁸⁵.

El capítulo se refiere a los casos en que se dan prácticas de Dumping y se reserva a los Estados la facultad de determinar la existencia de prácticas desleales de comercio y aplicar cuotas compensatorias a los bienes que se importen del territorio de cualquiera de los Estados parte (art. 1902 del TLCAN). Además, las partes pueden hacer reformas a las disposiciones jurídicas internas en la materia, conforme a lo que establece el Acuerdo general

⁸⁴ Wilker Jorge, Hernández Laura. Régimen Jurídico del Comercio Exterior, UNAM, México, 2002, pág. 120.

⁸⁵ Contreras Francisco Vaca comenta que el dumping se contempla como práctica desleal del comercio internacional a partir del "momento en que los países vieron la conveniencia de controlar el mercado de

sobre Aranceles Aduaneros y comercio (GATT), el Código Antidumping, el Código de Subsidios y en lo establecido en el Artículo XIX del TLCAN.

Sin embargo, es importante mencionar que en este Capítulo se contempla como un mecanismo de revisión extranacional respecto de las resoluciones definitivas dictadas por alguna de las partes, en lo que se refiere a materia de cuotas antidumping y compensatorias.

El marco jurídico es amplio, debido al dinamismo e importancia de la materia. Además del marco jurídico constitucional, se regula a través de varias leyes y reglamentos. Se incluye desde el origen de la Secretaría de Economía, que a su vez, le da vida a la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, y las leyes que utiliza la UPCI para llevar a cabo el procedimiento de práctica desleal.

3.2.3 LEY ORGÁNICA DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA FEDERAL

Esta ley en su artículo segundo establece que existirán Secretarías de Estado para auxiliar al Poder Ejecutivo de la Unión:

"Artículo 2. En el ejercicio de sus atribuciones y para el despacho de los negocios de orden administrativo encomendados al Poder Ejecutivo de la Unión, habrá las siguientes dependencias de la Administración Pública Centralizada:

I. Secretarías de Estado;..."

El artículo segundo de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal hace posible que el Ejecutivo otorgue las funciones correspondientes a

la Secretaría de Economía, en la misma ley en el artículo 18 se determina que en el Reglamento interior de la Secretaría de Economía se determinarán las atribuciones de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI). El artículo establece lo siguiente:

" Artículo 18. En el reglamento interior de cada una de las Secretarías de Estado y Departamentos Administrativos, que será expedido por el Presidente de la República, se determinarán las atribuciones de sus unidades administrativas, así como la forma en que los titulares podrán ser suplidos en sus ausencias." (En el inciso 2.3.1.1 se especifican las facultades y funcionamiento de la UPCI, contempladas en el Reglamento interior de la Secretaría de Economía).

En la Ley Orgánica de la Administración Pública, también se señala en el artículo 34 las materias que corresponden a la Secretaría de Economía, a continuación, mencionaremos puntos importantes de este artículo relacionados con el comercio y el sector agropecuario:

" Artículo 34. A la Secretaría de Economía corresponde el despacho de los siguientes asuntos:

- I. Formular y conducir las políticas generales de industria, comercio exterior, interior, abasto y precios del país; con excepción de los precios de bienes y servicios de la Administración Pública Federal;
- II. Regular, promover y vigilar la comercialización, distribución y consumo de los bienes y servicios;

- III. Establecer la Política de industrialización, distribución y consumo de los productos agrícolas, ganaderos, forestales, minerales y pesqueros, en coordinación con las dependencias competentes;
- IV. Fomentar, en coordinación con la Secretaría de Relaciones Exteriores, el comercio exterior del país;
- V. Estudiar, proyectar y determinar los aranceles y fijar los precios oficiales, escuchando la opinión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; estudiar y determinar las restricciones para los artículos de importación y exportación, y participar con la mencionada Secretaría en la fijación de los criterios generales para el establecimiento de los estímulos al comercio exterior;
- VI. Estudiar y determinar mediante reglas generales, conforme a los montos globales establecidos por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, los estímulos fiscales necesarios para el fomento industrial, el comercio interior y exterior y el abasto, incluyendo los subsidios sobre impuestos de importación, y administrar su aplicación, así como vigilar y evaluar sus resultados;
- X. Participar con las Secretarías de Desarrollo Social, de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación y de Medio Ambiente y Recursos Naturales, en la distribución y comercialización de productos y el abastecimiento de los consumos básicos de la población;
- XII. Coordinar y dirigir con la colaboración de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, el Sistema Nacional para el Abasto, con el fin de asegurar la adecuada distribución y

comercialización de productos y el abastecimiento de los consumos básicos de la población;"

Este artículo señala todas las facultades de la Secretaría de Economía, las que encuentran en forma más específica en el Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, en el presente trabajo se enfoca en lo referente a la UPCI.

3.2.4 REGLAMENTO INTERIOR DE LA SECRETARÍA DE ECONOMÍA

Este Reglamento se encarga de establecer las facultades y funciones que tienen el Secretariado Técnico, coordinaciones generales, unidades y direcciones generales de la Secretaría de Economía.

La UPCI pertenece a la Secretaría de Economía, en el artículo 8º del Reglamento Interior de la Secretaría se señala el organigrama de la unidad, sirviendo de base para lo establecido en la fracción XXVI del artículo 14:

"Artículo 8. El Secretariado Técnico, las coordinaciones generales, unidades y direcciones generales, estarán a cargo de un titular, que para el ejercicio de sus atribuciones se auxiliará por los directores generales, directores generales adjuntos, directores y subdirectores de área, jefes de departamento, coordinadores administrativos y demás servidores públicos que se precisan en este Reglamento y en el Manual General de Organización de la Secretaría, así como por el personal que se requiera para satisfacer las necesidades del servicio."

En el artículo 14 se señalan las atribuciones de la UPCI, señalando que la UPCI se encarga de llevar los procedimientos de prácticas desleales. En el

siguiente Capitulo nos enfocaremos al análisis del Procedimiento de Práctica desleal de Dumping y de la UPCI en sí, presentando a continuación el artículo 14 del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía:

"ARTICULO 14.- Son atribuciones de la Unidad de Prácticas Comerciales internacionales:

I.-Conocer, tramitar y resolver los procedimientos administrativos de investigación en lo referente a prácticas desleales de comercio internacional y a medidas de salvaguarda que proceda adoptar por motivos de emergencia, en los términos de la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento y de los tratados o convenios internacionales suscritos por el gobierno mexicano.

II.-Propiciar la celebración de audiencias conciliatorias, con el fin de avenir a las partes interesadas en los procedimientos de su competencia, así como aprobar las propuestas de solución que se formulen;

III.-Ordenar y practicar visitas de verificación, inspección y reconocimiento en los domicilios de las empresas involucradas en los procedimientos de su competencia, con el objeto de complementar, aclarar, verificar y precisar la información obtenida en el curso de las investigaciones;

IV.-Aprobar los compromisos de precios y cualquier otra propuesta que pretenda eliminar prácticas desleales de comercio internacional o restringir exportaciones a territorio nacional y, en su caso, revisar periódicamente su cumplimiento;

V.-Formular y expedir las resoluciones que deban dictarse en el curso de los procedimientos de investigación de su competencia;

VI.-Requerir toda clase de informes y documentos a los importadores, sus mandatarios o consignatarios; exportadores; productores; distribuidores y

cualquiera otra persona física o moral cuyas actividades tengan relación directa o indirecta con los procedimientos de su competencia;

VII.-Tramitar y expedir las resoluciones a los recursos administrativos que se presenten por los interesados, dentro de los procedimientos de investigación de su competencia;

VIII.-Llevar un seguimiento sistemático de las resoluciones administrativas de su competencia, con el objeto de integrar los criterios y precedentes de las mismas;

IX.-Proporcionar la información y documentos relevantes que requiera la Dirección General de Asuntos Jurídicos en los juicios y procedimientos en que intervenga;

X.-Comunicar a las autoridades aduaneras y unidades administrativas competentes las resoluciones de los procedimientos de su competencia y los criterios normativos conforme a los cuales deberán aplicarse las cuotas compensatorias o medidas de salvaguarda;

XI.-Emitir, en coordinación con las unidades administrativas competentes, los criterios relativos a reglas de origen relacionadas con la aplicación de cuotas compensatorias;

XII.-Preparar, en la esfera de su competencia, los proyectos de iniciativas de reformas y adiciones a las leyes, tratados y convenios internacionales, reglamentos, decretos, acuerdos y disposiciones de carácter general;

XIII.-Fungir como unidad técnica de consulta en las materias de su competencia y en las negociaciones comerciales internacionales en que la Secretaría intervenga;

XIV.-Asistir y coordinar a los exportadores mexicanos involucrados en investigaciones instruidas en y por otros países sobre prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda, así como en su caso, la participación del Gobierno de México en dichos procedimientos, para la adecuada defensa de sus intereses;

XV.-Asistir técnicamente a las unidades administrativas y entidades paraestatales de la administración pública federal, estatal y municipal, en las investigaciones instruidas en y por otros países sobre subvenciones, para la adecuada defensa de los intereses nacionales, así como coordinar su participación en dichas investigaciones;

XVI.-Dar a conocer a la Comisión Federal de Competencia los actos o actividades que puedan constituir prácticas monopólicas en los términos de la Ley Federal de Competencia Económica, conforme a lo dispuesto en la Ley de Comercio Exterior;

XVII.-Intervenir en las instancias de solución de controversias y consultas en la materia de su competencia, mediante la presentación de promociones y alegatos, comparecencia en las audiencias públicas, y en cualquier otra forma que se establezca en leyes, tratados, convenios y acuerdos internacionales;

XVIII.-Autorizar, cuando proceda, a los representantes legales acreditados de las partes interesadas el acceso a la información confidencial contenida en los expedientes de los procedimientos de su competencia;

XIX.-Autorizar a los servidores públicos de la Secretaría, a los miembros de los grupos arbitrales, a sus asistentes, a los integrantes de los Secretariados o equivalentes de otros países y a los participantes que intervengan en las instancias de solución de controversias, el acceso a la información confidencial

contenida en los expedientes, en los procedimientos de su competencia, conforme a los tratados o convenios internacionales suscritos por el gobierno mexicano y demás disposiciones aplicables;

XX.-Someter a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior los proyectos de resolución final de los procedimientos de su competencia, con anticipación de al menos quince días, salvo causa superveniente que justifique un lapso menor;

XXI.-Formular, promover y aplicar los programas de actividades para el adecuado funcionamiento y difusión del sistema de defensa en materia de prácticas desleales de comercio internacional y salvaguardas, así como evaluar sus resultados;

XXII.-Formular, promover y aplicar en coordinación con las autoridades aduaneras competentes los programas de actividades para comprobar el cumplimiento de las cuotas compensatorias y de las medidas de salvaguarda, así como evaluar sus resultados;

XXIII.-Realizar estudios e investigaciones sobre prácticas desleales de comercio internacional y de salvaguardas, que redunden en el mejor desempeño de sus atribuciones;

XXIV.-Dar a conocer a la autoridad fiscal competente las irregularidades e ilícitos de que tenga conocimiento en las materias de su competencia;

XXV.-Integrar y administrar el acervo bibliográfico, hemerográfico, videográfico y electrónico del centro de documentación en las materias de su competencia y definir los mecanismos para la prestación del servicio de consulta al público, y

XXVI.-Conocer, proponer y, en su caso, sancionar las infracciones establecidas en la Ley de Comercio Exterior en el ámbito de su competencia.

La Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales estará a cargo de un Jefe de Unidad, auxiliado en el ejercicio de sus facultades por los Directores Generales Adjuntos Técnico Jurídico; de Investigación de Dumping y Subvenciones; de Investigación de Daño y Salvaguardas; de Contabilidad y Finanzas; de Procedimientos Jurídicos Internacionales; y de Asistencia Técnica; y por los Directores de Procedimientos y Proyectos; de Procedimientos y Consultas; de Procedimientos y Enlace Hacendario; de Procedimientos y Enlace Contencioso; de Procedimientos Especiales; de Investigación de Dumping de Productos Siderúrgicos y Bienes de Capital; de Investigación de Dumping y Asistencia Internacional; de Investigación de Dumping de Productos Agropecuarios y Bienes de Consumo Final y Subvenciones; de Investigación de Dumping de Productos Químicos y Bienes Intermedios; de Análisis de Daño y otros Productos Manufacturados y Agropecuarios; de Análisis de Daño de Productos Químicos, Petroquímicos y de Hule y Caucho; de Análisis de Daño de Bienes de Consumo; de Análisis de Daño de Productos Siderúrgicos y Salvaguardas; de Investigación Económica y Financiera; de Verificación Contable y Financiera; de Metodología Contable y Financiera; de Procedimientos Jurídicos Multilaterales; de Procedimientos Jurídicos Bilaterales; de Amparos y Juicios Fiscales; de Asistencia Internacional, y de Enlace Industrial y Difusión."

Como podemos observar, en este artículo claramente se especifica el trabajo que debe desempeñar la UPCI, a continuación analizaremos las leyes que debe utilizar la Unidad para llevar a cabo los procedimientos que le competen.

3.2.5 LEY DE COMERCIO EXTERIOR

La Ley de Comercio Exterior es el instrumento más importante para las investigaciones antidumping, esta Ley se divide en once títulos, los más importantes para el procedimiento antidumping son el quinto y el séptimo.

En lo que se refiere al título quinto, en el Capítulo II artículo 30, se contempla la Discriminación de Precios, en el se señala que la importación en tales condiciones consiste: en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal.

En el artículo 31 se define "el valor normal", en el artículo 32 qué se entiende por operaciones comerciales normales y diferentes supuestos que se pueden dar en la materia.

En el título séptimo encontramos el procedimiento en materia de prácticas desleales de comercio Internacional y Medidas de Salvaguarda, este procedimiento será tratado a detalle en el siguiente capítulo de la tesis.

3.2.5.1 REGLAMENTO DE LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR

El Reglamento tiene la finalidad de "...desarrollar y concretar aquellos aspectos de la Ley de Comercio Exterior relativos a medidas de regulación y restricción no arancelarias, procedimientos sobre prácticas desleales de comercio internacional, medidas de salvaguarda, determinación de cuotas compensatorias y promoción de exportaciones, así como a la organización y funcionamiento de la Comisión de Comercio Exterior y de la Comisión Mixta para la promoción de las exportaciones..."⁸⁶, en lo que concierne al procedimiento de Dumping los títulos IV, VI y el título VIII son relevantes, ya que el título IV se refiere a las prácticas desleales de comercio internacional, el

⁸⁶ 5to párrafo del considerando del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

VI al procedimiento en materia de prácticas desleales de comercio internacional y el VIII a las disposiciones comunes a los procedimientos en materia de prácticas desleales de comercio internacional, y el siguiente capítulo se encargará de aclarar todos estos puntos a fondo.

3.2.5.2 ACUERDO RELATIVO A LA APLICACIÓN DEL ARTÍCULO VI DEL GATT DE 1994

A pesar de que se trata de un Acuerdo internacional, es importante mencionar dentro de la legislación interna al acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del GATT de 1994, ya que se utiliza para el procedimiento de Dumping de la UPCI, se utiliza de forma supletoria a la Ley de Comercio Exterior y al Reglamento, en este Acuerdo encontramos la Determinación de la existencia de Dumping (Artículo 2), la Determinación de la existencia de daño (Artículo 3), la Definición de la Rama de la producción nacional (Artículo 4), la iniciación y el procedimiento de la investigación (Artículo 5), Pruebas (Artículo 6), Medidas Provisionales (Artículo 7), Compromisos relativos a los precios (Artículo 8), Establecimiento y percepción de derechos antidumping (Artículo 9), Retroactividad (Artículo 10), Duración y examen de los derechos antidumping y de los compromisos relativos a los precios (Artículo 11), Aviso público y explicación de las determinaciones (Artículo 12), Revisión judicial (Artículo 13), Medidas Antidumping a favor de un tercer país (Artículo 14), Países en desarrollo miembros (Artículo 15), Comité de Prácticas Antidumping (Artículo 16), Consultas y Solución de Diferencias (Artículo 17), el artículo 18 que se refiere a Disposiciones finales.

3.2.5.3 LEYES SUPLETORIAS EN LOS PROCEDIMIENTOS DE PRACTICA DESLEAL DE DUMPING

Hay otros ordenamientos que son aplicables de manera supletoria en el ámbito del comercio exterior, estos regulan indirectamente algunos aspectos procedimentales de las investigaciones, estos ordenamientos son el Código Fiscal de la Federación y el Código federal de Procedimientos Civiles.

3.3 ORDENAMIENTOS PARA EL FOMENTO AGROPECUARIO

En este mismo capítulo, al mencionar el TLCAN analizamos de manera breve el Capítulo séptimo que se refiere precisamente a este sector, sin embargo no hemos mencionado la Ley de Desarrollo Rural Sustentable, que fue aprobada el 13 de noviembre del 2001 y publicada en el Diario Oficial de la Federación el 7 de diciembre del mismo año. Esta ley, que será analizada en el siguiente punto, se encarga de reglamentar la fracción XX del artículo 27 constitucional que a la letra establece:

"Artículo 27...

XX El Estado promoverá las condiciones para el desarrollo rural integral, con el propósito de generar empleo y garantizar a la población campesina el bienestar y su participación e incorporación en el desarrollo nacional, y fomentará la actividad agropecuaria y forestal para el óptimo uso de la tierra, con obras de infraestructura, insumos, créditos, servicio de capacitación y asistencia técnica. Asimismo, expedirá la legislación reglamentaria para planear y organizar la producción agropecuaria, su industrialización y comercialización, considerándolas de interés público."

También es importante mencionar el acuerdo sobre agricultura de la OMC que será analizado más adelante, el cual en su artículo segundo establece que dicho acuerdo se aplicará a productos agropecuarios ya que conforma el estudio de productos agrícolas y pecuarios.⁸⁷

3.3.1 LEY DE DESARROLLO RURAL SUSTENTABLE

Esta ley, reglamenta la fracción XX del artículo 27, se encarga de la planeación, organización, industrialización y comercialización de la producción agropecuaria.

El título tercero de esta Ley dedica algunos de sus artículos al fomento de la producción agropecuaria, entre otras cosas se busca generar condiciones favorables para ampliar los mercados del sector agropecuario e impulsar la investigación y desarrollo tecnológico (Artículo 32).

Conforme a la ley en comento, corresponde a la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGADEPA) la coordinación de las instituciones de la Administración Pública Federal cuya responsabilidad sea la investigación agropecuaria.

Conforme a la ley se apoyarán proyectos de desarrollo regional, a través de la coordinación de esfuerzos de los tres órdenes de gobierno y de los productores. Se establece que el gobierno promoverá la capitalización de las actividades productivas del sector, la rentabilidad, conservación y el manejo de los recursos naturales de las unidades productivas.

Se busca reducir los riesgos para la producción agropecuaria en materia de sanidad vegetal, salud animal y de los organismos genéticamente modificados, para lograrlo:

⁸⁷ Witker Jorge, Hernández Laura. *Op.cit.*, p.91.

- a) Se regulará la importación, tránsito y manejo de organismos genéticamente modificados.
- b) Para evitar la entrada de plagas y enfermedades, se promoverán campañas de emergencia y se instrumentarán campañas fitozoosanitarias.
- c) Se impulsarán programas para el fomento de la sanidad agropecuaria, a través de la elaboración, observancia, inspección y certificación de normas sanitarias y de calidad en lo relativo a la recepción, manejo y almacenamiento de los productos agropecuarios.
- d) Se buscará la protección de la producción nacional en el presupuesto anual y con ello, equilibrar las políticas agropecuarias con los socios comerciales, a través de la aplicación de estas cuotas compensatorias, gravámenes, aranceles, cupos y salvaguardas.
- e) También se buscará que las importaciones subsidiadas no afecten a la producción nacional, apoyándolos en las demandas, controversias, excepciones y demás procedimientos de defensa en esta materia.
- f) Se suscribirán convenios internacionales de reconocimiento mutuo en materia de evaluación de la conformidad de productos agropecuarios sujetos a normalización sanitaria.⁸⁸

La fracción I del Artículo 179 señala como productos básicos en el sector agropecuario los siguientes: malz, caña de azúcar, frijol, trigo, arroz, sorgo, café, huevo, leche, carne de bovino, porcinos, aves y pescado.

⁸⁸ Artículos 110 a 115 de la Ley de Desarrollo Rural Sustentable.

3.3.2 ACUERDO SOBRE AGRICULTURA

En los párrafos primero y cuarto del preámbulo del Acuerdo, se observa que el objetivo de éste, es establecer la base para la iniciación de un proceso de reforma del comercio de productos agropecuarios en armonía con los objetivos del Acuerdo de Marrakech. Para ello, se busca el acceso a mercados, ayuda interna, y competencia de las exportaciones.⁸⁹

El acuerdo se divide en trece partes, que a su vez se dividen en 21 artículos, en los que se tratan entre otras cosas el acceso a los mercados, disposiciones de salvaguarda especial, compromisos en materia de ayuda interna, de subvenciones a la exportación y en competencia de las exportaciones, prevención de la elusión de los compromisos en materia de subvenciones, medidas sanitarias y fitosanitarias, se crea un comité de agricultura, un artículo de consultas y solución de diferencias, y otros más.

Las normas y los compromisos se aplican al acceso de los mercados, a la ayuda interna y a las subvenciones a la exportación y otros métodos para lograr artificialmente que las exportaciones sean competitivas.

El acuerdo promueve el apoyo de los países en desarrollo a través, de las subvenciones, aranceles y el establecimiento de un plazo especial para cumplir sus obligaciones.⁹⁰

Este acuerdo se relaciona con el de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias que a continuación analizamos.

⁸⁹ Witker Jorge, Hernández Laura. *Op. Cit.*, p. 31.

3.3.3 ACUERDO SOBRE LA APLICACIÓN DE MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

Las regulaciones sanitarias y fitosanitarias deben sustentarse en estándares internacionales y en bases científicas, por ello, en este acuerdo que se divide en 14 artículos, se tratan temas como la armonización, la equivalencia, evaluación y determinación del nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria, procedimientos de control, inspección y aprobación entre otros. También consta de tres anexos de definiciones, transparencia de las reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias y el procedimiento de control, inspección y aprobación.

El acuerdo, permite a los miembros establecer las medidas sanitarias y fitosanitarias necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales.

¹⁰¹ Witker Jorge, Hernández Laura, *op.cit.*, p.94, 95.

CAPITULO IV. EL PROCEDIMIENTO DE PRACTICA DESLEAL EN LA UNIDAD DE PRACTICAS COMERCIALES INTERNACIONALES

En este capítulo analizaremos el procedimiento de práctica desleal. Consideramos que el gran problema que tiene el procedimiento, es que mientras se está atacando con prácticas desleales de Dumping al mercado nacional de un producto del sector agropecuario, se abre una investigación para decidir si existe o no dicha practica. Esta investigación puede llevar hasta dos años, tiempo suficiente para ver morir a más de una empresa, considerando que las prácticas de Dumping depredatorio pueden destruir un mercado interno en cuestión de meses.

4.1 EL PROCEDIMIENTO DE DUMPING

El propósito del procedimiento es determinar si existe práctica desleal, en el supuesto de que exista, se establece una cuota compensatoria que tiene como propósito restablecer las condiciones normales de competencia en el mercado mexicano entre productores nacionales y extranjeros, protegiendo a los primeros de los efectos de las prácticas comerciales injustas realizadas por los últimos.

Para que se otorgue esta protección se tiene que determinar la existencia de tres supuestos:

- Dumping o discriminación de precios que se obtiene con la fórmula

$$DP = VN - PE, \text{ donde}$$

DP= Discriminación de Precios

VN= Valor Normal

PE= Precio de Exportación⁹¹

- Daño a la Producción Nacional
- Un nexo causal entre los conceptos anteriores, una relación causa a efecto.

4.1.1 PARTES INTERESADAS EN EL PROCEDIMIENTO

El artículo 51 de la Ley de Comercio Exterior establece que: "se considera parte interesada a los productores solicitantes, importadores y exportadores de la mercancía objeto de investigación, así como a las personas morales extranjeras que tengan un interés directo en la investigación de que se trate y aquéllas que tengan tal carácter en los tratados o convenios comerciales internacionales". Se puede decir que, en el procedimiento existe un enfrentamiento entre las partes interesadas, ya que se deben probar hechos que conduzcan a una verdad.⁹²

Para ser considerados en una solicitud de inicio de procedimiento los productores nacionales deben representar cuando menos el 25% de la mercancía idéntica o similar de que se trate, cuando algunos productores estén vinculados a los exportadores o importadores, el 25% del resto de los productores serán considerados como producción nacional.

El procedimiento puede iniciar por dos formas, la primera a través de una solicitud de los productores cubriendo los requisitos pertinentes, y la otra forma es de oficio, es decir, la inicia la autoridad y tiene como objetivo el de proteger a la producción nacional.

⁹¹ Witker Jorge, Hernández Laura. Régimen Jurídico del Comercio Exterior, UNAM, México, 2002. p. 437

⁹² Witker Jorge, Hernández Laura. Régimen Jurídico del Comercio Exterior, UNAM, México, 2002. p. 434

El artículo 40 de la Ley de Comercio Exterior establece los tres supuestos para que la producción nacional represente el 25%, la primera es que se presenten el 25% de la producción nacional de la mercancía objeto de investigación; la segunda es cuando los productores están vinculados a los exportadores o a los importadores del producto, será el 25% del resto de los productores nacionales; el tercero es cuando la totalidad de los productores estén vinculados a los exportadores e importadores, la producción nacional será el conjunto de fabricantes de la mercancía en la etapa inmediatamente anterior.

4.1.2 EL VALOR NORMAL

El valor normal se define como el precio comparable de una mercancía idéntica o similar que se destina al mercado interno del país de origen, en el curso de operaciones comerciales normales. Cuando las mercancías no sean idénticas o no se puedan comparar, se considera como valor normal el precio de una mercancía idéntica exportada del país de origen a un tercer país, o el valor reconstruido en el país de origen que se obtendrá del total del costo de producción, gastos generales y una utilidad razonable.⁹³

Se habla de operaciones comerciales normales cuando reflejen condiciones de mercado en el país de origen y se realicen habitualmente, o en un periodo representativo entre vendedores y compradores. Se excluyen las ventas a un país que reflejen pérdidas. En el caso de que las operaciones a otro país no sean representativas (de acuerdo al artículo 42 de la LCE serán representativas cuando contabilicen por lo menos el 15% del volumen del total

⁹³ Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior.

de ventas de la mercancía sujeta a investigación), el valor normal se establecerá conforme al valor reconstruido.⁹⁴

La Ley de Comercio Exterior, también establece las bases especiales para los casos de importaciones de países con economía centralmente planificada.

4.1.3 DAÑO O AMENAZA DE DAÑO A LA PRODUCCIÓN NACIONAL

El Capítulo IV del Título V (Prácticas Desleales de Comercio Internacional) de la LCE se encuentra dedicado al Daño y Amenaza de Daño a la Producción Nacional regulación que contiene seis artículos (Del 39 al 44), y estas normas se regulan en el Capítulo Tercero del Título IV del RLCE, el cual comprende once artículos (Del 59 al 69).

Por daño se entienda a "la pérdida o menoscabo patrimonial o la privación de cualquier ganancia lícita y normal que sufra o pueda sufrir la producción nacional de las mercancías de que se trate, o el obstáculo al establecimiento de nuevas industrias." Es decir, el daño es el deterioro importante que enfrenta una industria nacional por efectos del dumping o de las subvenciones.

La LCE también establece que la "Amenaza de daño es el peligro inminente y claramente previsto de daño a la producción nacional. La determinación de la amenaza de daño se basará en hechos y no simplemente en alegatos, conjeturas o posibilidades remotas." Entendemos por amenaza de

⁹⁴ Artículo 32 de la Ley de Comercio Exterior

daño la probabilidad real de que se produzca daño a la producción nacional si se obstaculiza el establecimiento de una nueva industria.⁹⁵

La Secretaría determinará si las importaciones causan daño a la producción nacional. El impacto de las importaciones en condiciones de dumping o de subvención puede reflejarse en los precios y/o en las cantidades. Una disminución o contención en los precios nacionales pueden ser elementos de daño, al igual que la disminución real o potencial en los niveles de producción, ventas, participación del mercado, empleo o beneficios. Es por eso, que la autoridad observa si se presentan los siguientes elementos para determinar el daño:

- 1.- Un aumento considerable en el volumen de las importaciones que atiendan al mismo mercado o a los mismos consumidores utilizando los mismos canales de distribución.
- 2.- El efecto sobre los precios de los productos idénticos o similares, si éstos muestran una disminución, o si son inferiores al resto de las importaciones. Si existe relación entre la disminución de los precios y los volúmenes importados, si las importaciones tienen un precio de venta inferior a las del producto nacional, si las importaciones tienen como fin deprimir los precios internos o impedir el alza que se hubiera producido, o si el nivel de precios de las importaciones es el factor que determina su participación en el mercado nacional.
- 3.- El efecto sobre los productores nacionales, realizando una evaluación de las operaciones en el territorio nacional, tomando en cuenta sobretodo factores como la disminución real y potencial de la producción y el empleo, las ventas

⁹⁵ Artículo 39 de la L.C.E.

internas, la participación en el mercado, la productividad, la utilización de la capacidad instalada y el aumento real o potencial de los inventarios.

4.- Otros elementos que considere pertinentes la autoridad, como factores e índices económicos relevantes para la industria.⁹⁶

El artículo 63 complementa estos elementos argumentando que "para la determinación de la existencia de daño, la Secretaría deberá evaluar el impacto de las importaciones investigadas sobre la producción nacional total, o sobre aquellos productores nacionales cuya producción conjunta constituya la parte principal de la producción nacional de que se trate."

4.1.4 NEXO CAUSAL ENTRE EL DUMPING Y EL DAÑO

El segundo párrafo del artículo 39 de la LCE requiere de la causalidad entre el dumping y el daño para imponer una cuota compensatoria; es decir, es indispensable que el daño o la amenaza de daño, que enfrenta una industria nacional sea causado por el dumping o la subvención; Esto es, que el deterioro que presentan sus indicadores no sea causado por factores distintos de las importaciones investigadas, porque de ser así, no sería posible probar que el daño fue provocado por la introducción de mercancías en condiciones de dumping.

Para establecer la relación causal se toma un periodo de tiempo que se conoce como periodo de investigación, este es lo que permite determinar esta relación entre el dumping y el daño.

4.1.5 CUOTA COMPENSATORIA

De acuerdo a lo establecido en la legislación relativa al dumping podemos concluir que éste constituye una práctica desleal de comercio internacional siempre y cuando cause o amenace causar, daño a la producción nacional del país importador. El margen de dumping se obtiene al calcular la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación relativa a este último. Este margen trae como consecuencia, que se establezca una cuota compensatoria para el producto investigado.

La ley establece que las cuotas compensatorias serán consideradas como aprovechamientos en los términos del artículo 3 del Código Fiscal de la Federación, mientras que anteriormente se les consideraba impuestos al comercio exterior.⁹⁷

Las cuotas compensatorias se pueden revisar anualmente por petición de parte o de oficio; en caso de que ninguna de las partes interesadas solicite su revisión en un plazo de cinco de años, éstas serán eliminadas.

El artículo 71 de la Ley de Comercio Exterior nos habla del supuesto en que se trata de evitar el pago de una cuota compensatoria introduciendo al país piezas o componentes para ser montados dentro del país o dentro de un tercer país; a esta práctica se le conoce como elusión y también se podrá llevar a cabo una investigación para determinar la existencia de la misma.

⁹⁶ Artículos 41 de la LCE y el 64 del RLCE

⁹⁷ Wilker Jorge, Hernández Laura. Régimen Jurídico del Comercio Exterior, UNAM, México, 2002. p.

445

4.2 ETAPAS DEL PROCEDIMIENTO DE PRACTICA DESLEAL DE DUMPING

El procedimiento se divide en tres etapas, cada una de ellas da origen a una resolución es decir: Resolución de Inicio, Resolución Preliminar, y Resolución Final.

Para solicitar el inicio de una investigación antidumping se deben presentar indicios de la existencia del dumping, para ello debe documentarse el valor normal, el precio de exportación y los ajustes relacionados con ambos para poder compararlos de manera adecuada.

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

Como ya se ha mencionado anteriormente, el procedimiento puede iniciar de oficio o a solicitud de parte. En este caso, deben presentar la solicitud por escrito manifestando los argumentos que fundamenten la necesidad de establecer una cuota compensatoria, presentando los formularios de la Secretaría⁹⁸ y cumpliendo los requisitos establecidos en el artículo 75 del RLCE el cual establece que para el caso de dumping se deben señalar:

"Artículo 75.-

- I. La autoridad administrativa competente ante la cual se promueva;
- II. Nombre o razón social y domicilio del promovente y, en su caso, de su representante, acompañando los documentos que lo acrediten;
- III. Actividad principal a la que se dedica el promovente;

⁹⁸ Artículo 50 LCE

- IV. Volumen y valor de la producción nacional del producto idéntico o similar al de la importación;
- V. Descripción de la participación del promovente, en volumen y valor, en la producción nacional;
- VI. En su caso, los miembros de la organización a la que pertenezca, indicando el número de ellos y acompañando los elementos que demuestren la participación porcentual que tengan las mercancías que producen en relación con la producción nacional;
- VII. Los fundamentos legales en que se sustenta;
- VIII. Descripción de la mercancía de cuya importación se trate, acompañando las especificaciones y elementos que demuestren su calidad comparativamente con la de la producción nacional y, los demás datos que la individualicen; el volumen y valor que se importó o pretenda importarse con base en la unidad de medida correspondiente y su clasificación arancelaria conforme a la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación;
- IX. Nombre o razón social y domicilio de quienes efectuaron la importación o de quienes pretenden realizarla, aclarando si dicha importación se realizó o realizará en una o varias operaciones;
- X. Nombre del país o países de origen o de procedencia de la mercancía, según se trate, y, el nombre o razón social de la persona o personas que hayan realizado o pretendan realizarla exportación en condiciones desleales a México;
- XI. Manifestación de los hechos y datos, acompañados de las pruebas razonablemente disponibles, en los que se funde su petición. Estos

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

- XII. Indicación de la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación comparables...
- XIII. ...
- XIV. Los elementos probatorios que permitan apreciar que debido a la introducción al mercado nacional de las mercancías de que se trate, se causa o amenaza causar daño a la producción nacional;
- XV. En su caso, descripción de peticiones de otras medidas de regulación o restricción comercial relacionadas con la mercancía objeto de la solicitud, y
- XVI. Los demás que se consideren necesarios."

Una vez que se presentan los documentos mencionados, se da inicio al procedimiento.

4.2.1 RESOLUCIÓN DE INICIO

Esta resolución decreta el inicio de la investigación antidumping, después de un plazo de 30 días a partir de que la autoridad recibió la solicitud, deberá publicar su resolución en el DOF y puede resolver de la siguiente manera:

- Aceptar la solicitud, declarando el inicio de la investigación.
- Requiriendo al solicitante más elementos de prueba, que se deberán proporcionar en un plazo de 20 días contados a partir de la recepción de la prevención. De aportarse satisfactoriamente en el plazo establecido, se podrá aceptar la solicitud; en caso de no recibir en tiempo y forma los

documentos solicitados se tendrá por abandonada la solicitud notificando personalmente al solicitante.

- Desechando la solicitud cuando no cumple con los requisitos establecidos notificando personalmente al solicitante.⁹⁹

La resolución de Inicio debe contener los siguientes datos:

- La autoridad que emite el acto;
- La fundamentación y motivación que sustente la resolución;
- El o los nombres o razón social y domicilios del productor o productores nacionales de mercancías idénticas o similares;
- El o los nombres o razón social y domicilios del importador o de los importadores, exportadores, extranjeros, o en su caso, de los órganos o autoridades de los gobiernos extranjeros de los que se tenga conocimiento;
- El país o países de origen de origen o de procedencia de las mercancías de que se trate;
- La descripción detallada de la mercancía que se haya importado o, en su caso, pretenda importarse, presumiblemente en condiciones de discriminación de precios;
- La descripción de la mercancía nacional idéntica o similar a la mercancía que se haya importado que se esté importando;
- El período objeto de investigación;
- Una convocatoria a las partes interesadas y, en su caso, a los gobiernos, para que comparezcan a manifestar lo que a su derecho convenga;

⁹⁹ Artículo 52 de la LCE

- El período probatorio;
- El día, la hora y lugar en que tendrá verificativo la audiencia pública y la presentación de los alegatos;
- Los demás que considere la Secretaría.¹⁰⁰

En el artículo 53 de la LCE La autoridad establece que notificara a las partes al día siguiente en que se publique la resolución de inicio de la investigación en el DOF, para que estas comparezcan manifestando lo que a su derecho convenga, formulen su defensa y presenten la información requerida, estableciendo un plazo de treinta días para presentar dicha información.

La autoridad puede requerir a las partes la información que necesite para resolver, ya que de no satisfacer los requerimientos de la autoridad ésta se valdrá de la mejor información disponible para dictar su resolutive. Además podrá requerir a productores, distribuidores, agentes aduanales, comerciantes de la mercancía de que se trate, mandatarios, apoderados o consignatarios de los importadores o cualquier otra persona que estime conveniente para que presenten la información y datos que tengan a su disposición.¹⁰¹

Las partes deberán enviar copia de cada uno de los informes, documentos, y medios de prueba que presenten a las otras partes interesadas en la investigación.

¹⁰⁰ Witker Jorge, Hernández Laura. Régimen Jurídico del Comercio Exterior, UNAM, México, 2002, p. 451.

¹⁰¹ Artículos 54 y 55 de la LCE.

4.2.2 RESOLUCIÓN PRELIMINAR.

Dentro de un plazo de 130 días hábiles después de la publicación de la Resolución de Inicio, se debe publicar la resolución preliminar, la autoridad dictará la resolución preliminar por la cual podrá:

- I. Determinar cuota compensatoria provisional, previo el cumplimiento de la formalidad de procedimiento y siempre que hayan transcurrido por lo menos 45 días después de la publicación de la resolución de inicio de la investigación en el Diario Oficial de la Federación;
- II. No imponer cuota compensatoria provisional y continuar con la investigación administrativa, o
- III. Dar por concluida la investigación administrativa cuando no existan pruebas suficientes de la discriminación de precios o subvención, del daño o amenaza de daño alegados o de la relación causal entre uno y otro.¹⁰²

Después de la Resolución preliminar se da la audiencia pública, que se encuentra establecida en los artículo 81 y 82 de la LCE.

4.2.3 AUDIENCIA PÚBLICA

En la audiencia pública las partes interesadas podrán comparecer y presentar argumentos en defensa de sus intereses, además de que las partes podrán interrogarse entre sí.

Las audiencias siguen un orden, se divide en seis etapas, en las que la autoridad establece los puntos de discusión, las audiencias públicas normalmente duran mas de 5 horas.¹⁰³

¹⁰² Artículo 57 de la LCE.

¹⁰³ Witker Jorge, Hernández Laura. Régimen Jurídico del Comercio Exterior, UNAM, México. 2002. p. 452.

Esta parte del procedimiento permite a las partes demostrar a la autoridad la validez de sus argumentos, garantizando que la resolución final se ajuste a sus argumentos y pruebas.

El artículo 61 de la LCE establece que durante la investigación las partes podrán solicitar a la Secretaría que celebre una audiencia conciliatoria con el fin de proponer fórmulas de solución y conclusión de la investigación, en caso de que procedan, la autoridad las incorporará en la resolución final.

4.2.4 ALEGATOS

La autoridad abre un período de alegatos, posterior al período de ofrecimiento de pruebas, esto con el fin de que las partes expongan sus conclusiones.¹⁰⁴

La autoridad tiene la facultad de realizar visitas de verificación para proveer la mejor información buscando el conocimiento de la verdad sobre los hechos controvertidos.

4.2.5 RESOLUCIÓN FINAL

La resolución final deberá publicarse dentro de un plazo máximo de 260 días hábiles después de la fecha de publicación de la resolución de inicio. En esta resolución la autoridad podrá resolver de la siguiente manera:

- I. Imponer cuota compensatoria definitiva;
- II. Revocar la cuota compensatoria provisional, o
- III. Declarar concluida la investigación sin imponer cuota compensatoria.

¹⁰⁴ Artículo 82 de la LCE
Artículo 59 de la LCE

Cuando termine la investigación sobre prácticas desleales, la autoridad debe someter a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior el proyecto de la resolución final.

4.3 RECURSOS Y MECANISMOS EN CONTRA DE LAS RESOLUCIONES DE LAS INVESTIGACIONES DE DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS.

Una vez que se resuelve la investigación en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, los particulares pueden acudir a una segunda instancia, que pueden ser los recursos existentes en la legislación nacional o los mecanismos internacionales de solución de controversias. Es importante señalar que en caso de elegir los mecanismos internacionales, pierden la oportunidad de optar por un recurso jurisdiccional interno.

4.3.1 RECURSOS EXISTENTES EN LA LEGISLACIÓN NACIONAL

La LCE otorga a los particulares el derecho de acudir a una segunda instancia con el fin de revisar las resoluciones del procedimiento, para que se confirmen o se revoquen; estos recursos son el Recurso de Revocación, el Juicio de Nulidad, y el Juicio de Amparo.

4.3.1.1 RECURSO DE REVOCACIÓN

En el recurso de la legislación nacional, la segunda instancia comienza con la interposición del recurso de revocación que tiene por objeto revocar, modificar o confirmar la resolución impugnada. Regularmente se presenta ante la Secretaría de Economía, con las excepciones de certificación de origen y los

actos que apliquen cuotas compensatorias definitivas que se interponen ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. En todos los casos, se debe promover dentro de los 45 días después de la emisión de la resolución.

El recurso de revocación se puede interponer contra las resoluciones señaladas en el artículo 94 de la LCE:

- I. En materia de mercado de país de origen o que nieguen permisos previos o la participación en cupos de exportación o importación;
- II. En materia de certificación de origen;
- III. Que declaren abandonada o desechada la solicitud de inicio de los procedimientos de investigación a que se refieren las fracciones II y III del artículo 52;
- IV. Que declaren concluida la investigación sin imponer cuota compensatoria a que se refieren la fracción III del artículo 57 y la fracción III del artículo 59;
- V. Que determinen cuotas compensatorias definitivas o los actos que las apliquen;
- VI. Por las que se responda a las solicitudes de los interesados a que se refiere el artículo 60;
- VII. Que declaren concluida la investigación a que se refiere el artículo 61;
- VIII. Que desechen o concluyan la solicitud de revisión a que se refiere el artículo 68, así como las que confirmen, modifiquen o revoquen cuotas compensatorias definitivas a que se refiere el mismo artículo;
- IX. Que declaren concluida o terminada la investigación a que se refiere el artículo 73, y

- X. Que impongan las sanciones a que se refiere esta Ley.

Conforme al artículo 96 de la LCE, el recurso se interpondrá en contra de la UPCI. Las resoluciones del recurso de revocación se impugnan ante el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, promoviendo el Juicio de Nulidad.

4.3.1.2 JUICIO DE NULIDAD.

Conforme al artículo 95 tercer párrafo de la LCE las resoluciones que se dicten al resolver el recurso de revocación se pueden impugnar ante el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, mediante el juicio de nulidad conforme lo dispuesto al último párrafo del artículo 239 bis del Código Fiscal de la Federación, tomando en cuenta que el Código Federal de Procedimientos Civiles actúa en forma supletoria.

El régimen aplicable para este procedimiento es el Título IV del Código Fiscal de la Federación que se refiere al Procedimiento Contencioso Administrativo.

4.3.1.3 JUICIO DE AMPARO

Las sentencias dictadas por la Sala Superior del TFJFA con respecto a los juicios de nulidad, podrán ser impugnadas ante el Tribunal Colegiado de Circuito en materia administrativa por medio del Amparo Directo, esto con fundamento en el artículo 158 de la Ley de Amparo.

4.3.2 MECANISMOS INTERNACIONALES DE SOLUCION DE CONTROVERSIAS

En estos casos nos referimos al procedimiento del Capítulo XIX del TLCAN y el procedimiento de panel de la OMC.

El artículo 97 de la Ley de Comercio Exterior establece los casos en los que cualquier persona interesada puede acudir a los mecanismos internacionales, los supuestos son las fracciones IV, V, VI, VIII del artículo 94¹⁰⁵.

- Que declaren concluida la investigación sin imponer cuota compensatoria a que se refieren la fracción III del artículo 57 y la fracción III del artículo 59.
- Que determinen cuotas compensatorias definitivas o los actos que las apliquen.
- Por las que se responda a las solicitudes de los interesados a que se refiere el artículo 60.
- Que desechen o concluyan la solicitud de revisión a que se refiere el artículo 61.

4.3.2.1 CAPÍTULO XIX DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

Este capítulo contempla el mecanismo de solución de controversias creado en el TLCAN para dirimir conflictos que puedan surgir entre las autoridades de los Estados parte cuando alguno de ellos considera que es inadecuada la cuota compensatoria por otra nación miembro a un producto originario de su territorio.

Los particulares son representados por el Estado parte, en el caso de Revisión de Resoluciones Definitivas sobre antidumping y cuotas compensatorias recurrimos al artículo 1904, este artículo establece los criterios

¹⁰⁵ Winker Jorge, Hernández Laura. Régimen Jurídico del Comercio Exterior, UNAM, México, 2002. p. 456.

de revisión, señalando al artículo 238 del Código Fiscal de la Federación para los principios de legalidad aplicados en los procedimientos en México.

El procedimiento inicia con una etapa de consultas específicas, que se llevan a cabo dentro de los 90 días siguientes a partir de que un Estado parte dictó la resolución definitiva. Estas consultas buscan llegar a una solución que satisfaga a las dos partes. En caso de no llegar a un acuerdo pasamos a la etapa del panel binacional.

En la etapa del panel binacional, los Estados parte elaboran una lista de 25 personas¹⁰⁶ que han sido jueces, tienen probidad, prestigio y buena reputación. El panel se conforma con cinco panelistas de la lista de los cuales dos serán nombrados por cada uno de los Estados y el quinto debe ser elegido por los cuatro panelistas seleccionados. El presidente es seleccionado por los panelistas confidencialmente por votos o sorteo.

La duración del procedimiento no debe ser de más de 315 días contados desde que se presentó la solicitud de integración.

Los panelistas deben aplicar los criterios de revisión y principios generales utilizados por la nación que dictó la cuota compensatoria, revisando el expediente administrativo del caso, la resolución del panel se puede impugnar cuando exista parcialidad o violación de las reglas de conducta, incorrecta aplicación del procedimiento o exceso en las facultades del Panel, y esta impugnación se realiza ante un Comité.

¹⁰⁶ Deben ser de México, Canadá o los Estados Unidos de América pero no necesariamente del país que los designa.

El procedimiento del capítulo XIX tiene como finalidad frenar la adopción de leyes domésticas que minen las obligaciones internacionales que se tienen mutuamente los tres países.¹⁰⁷

4.3.2.2 REVISION ANTE UN PANEL DE LA OMC

El proceso de solución de diferencias de la OMC establece que, en caso de controversia, el establecimiento de paneles es automático y se realizara con plazos bien definidos. En caso de que un país no cumpla con las recomendaciones de un panel, se pueden imponer represalias en contra del comercio de este país.

Existe un órgano que se encarga de revisar las resoluciones de los paneles en caso de existir apelación por parte de una de las partes. Las decisiones de un panel no deben llevar mas de dos meses.

¹⁰⁷ Instituto de Investigaciones Jurídicas. Resolución de Controversias Comerciales en América del Norte. UNAM. México. 1994. p.51.

CAPITULO V. LA INVESTIGACIÓN DE LA PRACTICA DESLEAL DE DUMPING EN LA UNIDAD DE PRACTICAS COMERCIALES INTERNACIONALES, EN CASOS DEL SECTOR AGROPECUARIO.

En este capítulo, analizaremos los casos del azúcar, café, carne de bovino, carne de porcino, jarabe de maíz alta fructuosa y el de manzanas, mismos que se han presentado ante la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales.

5.1 AZÚCAR

5.1.1 PRIMERA PARTE DEL PROCEDIMIENTO DE DUMPING

5.1.2 ANTECEDENTES

El 12 de enero de 1992, la Cámara Nacional de las Industrias Azucarera y Alcohólica compareció ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI, ahora Secretaría de Economía), con el fin de presentar una denuncia por práctica desleal de comercio exterior de dumping en azúcar proveniente de los Estados Unidos de América.

En aquel entonces La LCE no existía, por lo tanto, esta práctica se encontraba encuadrada en el artículo 7º., fracción I, de la Ley Reglamentaria del artículo 131 Constitucional. Con este fundamento, en este artículo se inició el procedimiento en contra de diversas empresas mexicanas que importaban azúcar de diversos tipos en el periodo de enero de 1990 a diciembre de 1991.

5.1.3 DIFERENTES TIPOS DE AZUCAR SUJETAS A LA INVESTIGACIÓN

En el siguiente cuadro se presentan los diversos tipos de azúcar importados con la fracción arancelaria que les corresponde.

<u>DIFERENTES MODALIDADES DE</u> <u>AZÚCAR</u>	<u>FRACCIONES</u> <u>ARANCELARIAS</u>
CAÑA	1701.11.01
AZÚCAR DE CRUDO DE CAÑA	1701.11.99
AZÚCAR DE REMOLACHA	1701.12.01
AZÚCARES CRUDOS DE REMOLACHA	1701.12.99
AZÚCAR AROMATIZADA O COLOREADA	1701.91.01
AZÚCAR ESTÁNDAR	1701.99.01
AZÚCAR REFINADO	1701.99.99

5.1.4 CONSIDERANDOS

La Secretaria consideró que la denunciante no exhibió medio de prueba alguno que demostrara que las importaciones de azúcar se realizaron en supuestas condiciones de discriminación de precios. De acuerdo a lo señalado en la resolución, en el escrito de denuncia los solicitantes sólo manifestaron que: "El dumping en cuestión ha dañado la industria nacional ya que, además de obstaculizar el comportamiento moderado de los precios del azúcar, ha provocado de manera directa una disminución de dichos precios, pues a consecuencia directa de la importación desleal los ingenios están vendiendo el

azúcar en cantidades que oscilan entre 10% y 15% menos al precio de pacto, es decir, incluso algunas veces a precios menores a su costo de producción. Estas ventas a precios inferiores al propio precio pacto ha provocado una pérdida de flujos financieros suficiente para obstaculizar el Programa de Inversión de la Industria Azucarera.¹⁰⁸

5.1.5 RESOLUTIVO

El no presentar pruebas del supuesto dumping, trajo como consecuencia que el 8 de abril de 1992 la Secretaría dictara la resolución declarando improcedente la denuncia de dumping, la autoridad señaló que, ni el escrito inicial, ni el desahogo de la prevención reunieron los requisitos necesarios para iniciar una investigación de práctica desleal.

5.1.6 JUICIO DE AMPARO

El 21 de mayo de 1992 la denunciante promovió un juicio de amparo contra la resolución, el 18 de agosto de 1992 el Juez segundo de Distrito concedió el amparo solicitado dejando insubsistente la resolución, y solicitando se emita otra resolución que procediera en términos de ley. La Secretaría interpuso un recurso de revisión, pero el Juez confirmó la sentencia recurrida.

5.1.7 SEGUNDA PARTE DEL PROCEDIMIENTO DE DUMPING

Como consecuencia, en cumplimiento a la sentencia pronunciada por el Juez Segundo de Distrito la Secretaría valoró los medios probatorios que fueron presentados por la denunciante resolviendo que son requisitos indispensables para el inicio de una investigación administrativa que la producción afectada ofrezca pruebas suficientes que acrediten la existencia de

¹⁰⁸ DCF 26/08/1994

la practica de dumping, el daño a la producción nacional, y la relación causal entre ambas.

5.1.8 DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS

En lo que corresponde a la discriminación de precios se consideró que los cálculos del margen de dumping eran imprecisos ya que no se diferencia por fracción arancelaria, y esta situación no permite que se realice un análisis apropiado del producto investigado. La Secretaría consideró que los precios resultan ser superiores al valor normal debido a lo aranceles variables, por lo que no existía dumping en las importaciones efectuadas durante el período investigado.

5.1.9 VALOR NORMAL

La denunciante no presentó un valor normal por cada uno de los objetos de investigación; se limitó a presentar un precio promedio de venta de dichas mercancías en los Estados Unidos. La autoridad concluyó, que los medios de prueba presentados con respecto al valor normal son insuficientes para obtener un margen de discriminación de precios para cada una de las fracciones arancelarias, ya que las documentales presentadas contienen un promedio para todos los tipos de azúcar y no para cada uno de los que son objeto de la investigación. Al no acreditarse la existencia de un valor normal para cada una de las fracciones arancelarias, la autoridad consideró que hacer una comparación válida, no sería posible.

5.1.10 DAÑO

Con respecto al daño, las pruebas no eran definitivas ya que todas las pruebas tenían algún elemento que las desestimaba, entre otras cosas, las pruebas no especificaban a que tipo de precios se hacia referencia, no se

presentaron cifras oficiales, omitieron parte de la prueba, no tenían relación alguna con los hechos denunciados y, en otros casos, la información no correspondía al periodo investigado.

En el análisis de daño, en lo que se refiere al efecto sobre los precios se considero que, a pesar de que los precios fueron inferiores al precio de referencia, esto no tenía relación alguna con el comercio exterior, ya que consideraron que los precios de importación no pueden deprimir los precios externos, por que el arancel variable y el precio de competencia los lleva a un precio superior al de referencia.

5.1.11 RESOLUTIVO FINAL

En la resolución de fecha 26 de agosto de 1994 la Secretaria resolvió que se declaraba improcedente la solicitud de inicio de la investigación administrativa contra la práctica desleal de dumping por las razones expuestas anteriormente.

5.2 CAFÉ.

5.2.1 ANTECEDENTES

El 23 de abril de 1992, la empresa Nestlé, S.A. de C.V. quien señalo que representaba al 25% de la producción y comercialización del café soluble puro y café soluble descafeinado presentó una denuncia sobre supuestas importaciones en condiciones de dumping que provenían de los Estados Unidos de América.

5.2.2 DIFERENTES TIPOS DE CAFÉ SUJETOS A LA INVESTIGACIÓN

En el siguiente cuadro se presentan los tipos de café que supuestamente se estaban importando en condiciones de dumping.

<u>DIFERENTES MODALIDADES DE</u> <u>CAFÉ</u>	<u>FRACCIONES</u> <u>ARANCELARIAS</u>
CAFÉ SOLUBLE PURO Y CAFÉ SOLUBLE DESCAFEINADO	2101.10.01

5.2.3 CONSIDERANDOS

La prueba que presentaron para demostrar la existencia de práctica desleal consistía en una copia simple de una lista de precios para el mercado interno de los E.U.A. Para el precio de importación, sólo presentaron una lista de precios de la importadora al consumidor en copia fotostática manifestando que el precio era inferior al verdadero precio de importación. Y, en lo que se refiere al daño, la quejosa argumentó que el volumen de importaciones se incrementó en un 200%, esto sin presentar pruebas suficientes para probar sus argumentos.

Para declarar improcedente la solicitud, la autoridad tomó en cuenta que el denunciante no aportó pruebas positivas y suficientes para probar la existencia de dumping, del daño, y de la relación causal. Considero también, que el monto de importaciones era insignificante, además del conflicto de intereses que surge al ser la empresa denunciante la principal importadora. Esto de acuerdo a la legitimidad para iniciar la denuncia establecida en el artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio. La

Autoridad señaló que la determinación de la existencia de una amenaza de daño se debe basar en hechos y no sólo en alegatos, conjeturas o posibilidades remotas, como las que expuso la denunciante.¹⁰⁹

5.2.4 RESOLUTIVO

En el DOF del 18 de junio de 1992 se publicó la declaratoria de improcedencia de la solicitud de inicio de investigación administrativa, sobre la importación de café soluble puro y café soluble descafeinado por las razones expuestas anteriormente.

5.3 CARNE DE BOVINO.

5.3.1 PRIMERA INVESTIGACIÓN DE PRACTICA DESLEAL DE DUMPING DE CARNE DE BOVINO.

5.3.1.1 ANTECEDENTES

En lo que se refiere a la carne de bovino el inicio del primer procedimiento se dio con la presentación de la solicitud de fecha 2 de mayo de 1994, promovida por la Confederación Nacional Ganadera, en la solicitud solicitaron a la autoridad la aplicación del régimen de cuotas compensatorias por las practicas ilegales de dumping de las importaciones de carne de bovino que se estaban realizando por parte de los exportadores de los Estados Unidos de América en el periodo comprendido entre el primero de agosto de 1993 y el 31 de enero de 1994.

¹⁰⁹ DOF 18/06/1992

5.3.1.2 SUJETOS EN EL PROCEDIMIENTO

En este procedimiento intervinieron además de la Confederación Nacional Ganadera, 16 empresas norteamericanas y 9 empresas mexicanas, algunas con el carácter de importadoras y otras como comercializadoras.

Derivado de la convocatoria y notificaciones de la Resolución de la investigación comparecieron las siguientes empresas:

- a) Importadoras: Almacenes Aurrerá S.A. de C.V., Operadora Vips S.A. de C.V., Nueva Almacenes Aurrerá S.A. de C.V., Asociación de Distribuidores de Carne de Nuevo León, Cargill Foods S.A. de C.V., Carnicería Alicia, S.A. de C.V., Empacadora Frapé S.A. de C.V., Empacadora Revolución S.A. de C.V., Tiendas de Descuento Sultana S.A. de C.V.
- b) Exportadoras: Addison Foods Inc., AJC International, Inc., Colorado Foods Products, Inc, Excel Corporation De New Yprk, Freedman Food Service, Inc y Freedman Food Service of Dallas, Shenson International, Inc, K.B. Foods Inc, Local and Western Corporation, Monfort Inc, National Beef Packing Company L.P., National Cattlemen's Association, Sam Asuman Meat Packer, Sigma Alimentos International, Sun Land Beef Company, U.S. Meat Export Federation.

5.3.1.3 PRODUCTOS OBJETO DE LA INVESTIGACIÓN

Los productos objeto de la investigación fueron productos de la especie bovina, fresca o refrigerada, deshuesada, congelada, lenguas e hígados de bovino frescos, refrigerados o congelados, y tripas, vejigas y estómagos de bovino, enteros o trozos. Estos se clasifican en las Tarifas de la Ley del

Impuesto General de Importación en las siguientes fracciones arancelarias: 0201.30.01, 0202.30.01, 0206.21.01, 0206.22.01 y 0504.00.01.

5.3.1.4 RESOLUCIÓN DE INICIO y RESOLUCIÓN PRELIMINAR.

El 3 de Junio de 1994, se publicó en el Diario Oficial de la Federación la Resolución mediante la cual se aceptó la solicitud y se declaró el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de carne de bovino y despojos comestibles, originarios de los Estados Unidos de América.

Con fecha 23 de junio de 1995, se publicó en el Diario Oficial de la Federación, la resolución preliminar en la que la Secretaría determinó continuar con la investigación antidumping sin imponer cuotas compensatorias provisionales.

5.3.1.5 AVISO POR EL QUE SE DA POR TERMINADA LA INVESTIGACIÓN ANTIDUMPING DE CARNE DE BOVINO.

Por medio de este aviso, se resolvió el expediente 09/94, el 17 de enero de 1996, la Confederación Nacional Ganadera presentó ante la autoridad un escrito de desistimiento de su solicitud de investigación antidumping, ya que el 15 de enero de 1996, celebró un acuerdo con la National Cattlemen's Association, que tenía como objetivo la colaboración entre el sector ganadero de los Estados Unidos de América y el Mexicano.

Este acuerdo de colaboración, se estableció a través de un programa de trabajo conjunto, el cual tenía como objetivo: incrementar el comercio en condiciones de competencia justa, evitar controversias relacionadas con el comercio mediante el establecimiento de mecanismos de consulta y el intercambio de información para fortalecer a los sectores ganaderos.

La Secretaría consideró que el desistimiento de la solicitante, era motivo suficiente para dar por terminada la investigación antidumping, dado que esta situación jurídica implica la extinción de las causas legales del procedimiento administrativo.¹¹⁰

5.3.2 SEGUNDA INVESTIGACIÓN DE PRACTICA DESLEAL DE DUMPING DE CARNE DE BOVINO.

Los puntos sobresalientes de la investigación antidumping de la carne de bovino son los siguientes¹¹¹:

Carne de Bovino de los Estados Unidos de América	
Fraciones Arancelarias	0201.10.01, 0202.10.01, 0201.20.99, 0202.20.99, 0201.30.01, 0202.30.01, 0206.21.01, 0206.22.01, 0206.29.99 de la TIGI.
Solicitantes	Asociación Mexicana de Engordadores de Ganado de Bovino, A.C.; Confederación Nacional Ganadera; Unión Ganadera Regional del Norte de Veracruz; Unión Ganadera Regional de Tamaulipas; Unión Ganadera Regional de Coahuila, Unión Ganadera Regional de Durango; Unión Ganadera Regional de Tabasco; Carnes Bif, S.A. de C.V.; Carnes Supremas del Golfo, S.A. de C.V.; Carnes Valmo de Sonora, S.A. de C.V.; Empacadora de Carnes Unidad Ganadera, S.A. de C.V.; Empacadora y Ganadera de Camargo, S.A. de C.V.; Empacadora de Carnes de Jerez, S.A. de C.V.; Empacadora Romar, S.A. de C.V.; Erasun, S.A. de C.V.; Fapsa y Asociados, S.A. de C.V.; Frigorífico de la cuenca del Papaloapan, S.A. de C.V.; Frigorífico y Empacadora de Tabasco, S.A. de C.V.; Frigorífico y Rastro del Sureste de Veracruz, S.P.R. de R.L.; Ganadería Integral El Centinela, S.A. de C.V.; Ganadería Integral SK S.A. de C.V. Ganadería Vallezco, S.A. de C.V. Planta Tipo Inspección Federal de Hermosillo; Productores de Carne de Engorda, S.A. de C.V.; Ganadería Integral Vizur, S.A. de C.V.; Rastro y Empacadora El Jarrub, A.R.I.C. de R.L. de C.V.
Empresas Denunciadas	Importadoras: Alimentos Libra, S.A. de C.V.; Aurrerá, S.A. de C.V.; Cargill Foods, S.A. de C.V.; Dora Belia Hernández Santana; Gigante, S.A. de C.V.; Importadora de Carnes La Sultana, S.A. de C.V.; LeViande Comercializadora, S.A. de

¹¹⁰ DOF 25/04/1996

¹¹¹ "Informe de Labores 2000. El Sistema Mexicano de Defensa Contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional". México, UPCI Secretaría de Economía. 2001. p.17.

	<p>C.V.; Plaza Coloso, S.A. de C.V.; Tiendas Aurrerá, S.A. de C.V.; Tiendas de Descuenta Sultana, S.A. de C.V. y Trosi de Carnes, S.A. de C.V.</p> <p>Exportadoras: ConAgra Refrigerated Foods International; Excel Corporation; Gerco, Inc.; Livestock Feeders; Monfort Food Distribution Company; Monfort, Inc. Y Monfort Packing International Exports.</p>
Publicaciones en el DOF	<p>Resolución de Inicio: 21/10/98. Resolución Preliminar: 02/08/99. Resolución Final: 28/04/00. Aclaración a la Resolución Final: 09/05/00.</p>
Contenido de la Última Resolución	<p>La resolución final entró en vigor a partir del día siguiente de su publicación, a excepción del punto 654, el cual entró en vigor el 29/05/00. No se impuso cuota compensatoria a las importaciones de lenguas, hígados, y demás despojos comestibles congelados. Se impusieron las siguientes cuotas compensatorias:</p> <p>a. A la carne en canal de 0.07 dólares por kilogramo. b. A la carne en cortes sin deshuesar de 0.03, 0.11, 0.16 y 0.80 dólares por kilogramo, respectivamente. c. A la carne en cortes deshuesada, de 0.07, 0.12, 0.13, 0.25 y 0.63 dólares por kilogramo, respectivamente.</p>

5.3.2.1 RESOLUCIÓN DE INICIO.¹¹²

El 30 de junio de 1998, los productores nacionales comparecieron ante la Secretaría para solicitar el inicio de una investigación antidumping, y la aplicación del régimen de cuotas compensatorias sobre las importaciones de ganado en pie, carne y despojos comestibles de bovino originarios de los Estados Unidos de América, manifestando que, en el periodo de junio a diciembre de 1997, las importaciones se efectuaron en condiciones de prácticas desleales de dumping. Una vez cubiertos los requisitos previstos en la Ley de Comercio Exterior y el Reglamento, el 21 de octubre de 1998, se publicó en el DOF la resolución por la que se dio inicio a la investigación.

¹¹² DOF 21/10/1998

5.3.2.2 RESOLUCIÓN PRELIMINAR.¹¹³

El 2 de agosto de 1999, se publicó en el DOF la resolución preliminar como resultado de la información, argumentos, y pruebas presentadas en esta etapa. La Secretaría llegó a las siguientes conclusiones:

- Dar por concluida la investigación sobre las importaciones de ganado en pie sin imponer cuota compensatoria.
- Continuar con la investigación de carne en canal, sin imponer cuota compensatoria a las empresas ConAgra, Inc.; Excel Corporation; e IBP, Inc. Impusieron cuota compensatoria de 5.24% a las importaciones provenientes de cualquier otra empresa exportadora.
- Continuar la investigación de carne en cortes sin deshuesar sin imponer cuota a las importaciones de ConAgra, Inc., Excel Corporation e IBP, Inc. Impusieron una cuota compensatoria preliminar de 7.60% a las importaciones de Farmland National Beef Packing Company, L.P. y una cuota compensatoria de 12.76% a las importaciones provenientes de cualquier otra empresa.
- Continuar la investigación sobre las importaciones de carne en cortes deshuesadas, sin imponer cuota compensatoria a las empresas Excel Corporation y Farmland National Beef Packing Company, L.P., imponiendo una cuota de 4.14% a las importaciones de ConAgra, Inc. y una cuota de 74.98% a las importaciones provenientes de cualquier otra empresa exportadora de los Estados Unidos de América .
- Continuar la investigación sobre las importaciones de lenguas congeladas, sin imponer cuotas compensatorias preliminar a todas las

¹¹³ DOF 2/08/1999

tiendas de autoservicio y departamentales importadoras comparecientes en esta investigación, imponiendo cuotas compensatorias de 23.17% a las importaciones provenientes de la empresa Excel Corporation, de 5.29% a las importaciones de IBP, Inc, de 16.91 a las empresa ConAgra, Inc., de 8.45% a la empresa Farmland National Beef Packing Company, L.P., de 198.07% a las importaciones provenientes de cualquier otra empresa exportadora de los Estados Unidos de América.

- Continuar la investigación sobre las importaciones de hígados congelados, originarias de los Estados Unidos de América sin imponer cuota compensatoria preliminar a las importaciones realizadas por tiendas de autoservicio y departamentales comparecientes en esta investigación, y a las importaciones provenientes de Excel Corporation e IBP, Inc. Imponer una cuota compensatoria preliminar de 3.02% a la empresa ConAgra, Inc, de 11.02% a Farmland National Beef Packing Company, L.P. y de 106.24% a las importaciones provenientes de cualquier otra empresa exportadora de los Estados Unidos de América.
- Continuar la investigación sobre las importaciones de los demás despojos comestibles originarias de los E.U.A., sin imponer cuota compensatoria preliminar a las importaciones realizadas por tiendas de autoservicio y departamentales comparecientes en esta investigación, Imponer una cuota compensatoria preliminar de 11.42% a la empresa ConAgra, Inc., de 36.22% a IBP, Inc., de 17.10% a la empresa Excel Corporation, de 2.67% a Farmland National Beef Packing Company L.P. y de 214.52% a las importaciones provenientes de cualquier otra empresa exportadora de los Estados Unidos de América.

5.3.2.3 AUDIENCIA PÚBLICA

Debido al número de empresas nacionales, importadoras y exportadoras y la cantidad de información contenida en este caso, la audiencia pública se llevo a cabo en 3 días, en fechas 6, 7 y 8 de enero de 2000, conforme a los artículos 165 y 166 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

5.3.2.4 ALEGATOS

Conforme a lo establecido en el artículo 172 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, el 21 de enero de 2000 se entregaron los alegatos por escrito. La Secretaría tomó en cuenta la información que mencionamos a continuación:

- Los exportadores e importadores alegaron lo siguiente:
 1. Los datos que obtuvo de Ganadería Integral Vizur, S.A. de C.V. no debían ser tomados en cuenta, ya que correspondían a una empresa distinta a la verificada.
 2. Se debía tomar en cuenta, que la región fronteriza presenta circunstancias socioeconómicas diferentes a las del resto del país, ya que las empresas que obtienen registro fronterizo expedido por SECOFI (ahora Secretaría de Economía), obtienen una reducción o exención arancelaria.
 3. La Producción nacional aceptó en la audiencia pública que no existe producción de calidad "US Prime" y "Angus" suficiente para abastecer la demanda doméstica, por tanto las exportaciones de la empresa Ruprecht Company, Inc., no le causan daño por tratarse de estos productos.
 4. Se deben descartar los alegatos de las solicitantes con respecto a las exportaciones de mala calidad, ya que carece de sustento, en virtud de que

todas las exportaciones cumplen con las normas y estándares establecidos por las autoridades.

5. La carne clasificada como "no roll" no es de segunda, ya que se clasifica de acuerdo a las necesidades específicas de los compradores.

6. La Secretaría debía desestimar la réplica o comentarios del solicitante por se presentados fuera de plazo.

- Los solicitantes expresaron lo siguiente:

1. La Secretaría debía desechar las pruebas e información presentada por las empresas que comparecieron después de los 30 días previstos por el artículo 53 de la Ley de Comercio Exterior por ser extemporánea.

2. Varias empresas importadoras manifestaron que no hay diferencia entre el producto nacional y el importado, lo cual refleja su intercambiabilidad comercial y sustituibilidad.

3. Se debía considerar las ventas de cortes de baja preferencia en el mercado interno de los E.U.A. con pérdidas sostenidas en el periodo investigado.

4. En la comercialización de productos carnicos de los E.U.A., existían prácticas de comercialización fuera del curso de operaciones comerciales normales, y estas sean seguidas por los importadores. (Listas de Remate, sin destinatario, y cargas en frontera, además de ventas de productos irregulares como cortes oscuros, sin clasificación y ganados de deshecho). Es importante mencionar que, el tiempo es un factor determinante en el precio de los productos carnicos, ya que devalúa el valor de los mismos.

5. No existe disposición que permita exceptuar del pago de cuotas a las mercancías para la región y franja fronteriza.

6. En caso de imponerse cuotas, deben ser de carácter específico, con el fin de evitar la elusión de dichas cuotas.

5.3.2.5 CONSIDERANDO

En lo que se refiere a las importadoras, la Secretaría desestimó información de Arturo Islas Morales, por tratarse de un producto que no era investigado, de Carnicerías La Aurora, Supercarnes El Pollo, y otras empresas por clasificar la información como comercial reservada sin justificar debidamente las razones, y no presentar en tiempo y forma el requerimiento de la autoridad. También desestimó la información presentada por Abastecedora Cárnica, y Licorera, Layjo, California, El Comensal Feliz, Empacadora Dilusa de Aguascalientes, Gulf Packing y Robinson & Harrison, en virtud de no haber acreditado su personalidad en los términos del artículo 19 del Código Fiscal de la Federación.

En las exportadoras ConAgra, Inc, no proporcionó información sobre las ventas de los productos investigados por su subsidiaria Montford Food, Distribution, por lo tanto, la Secretaría desestimó la información y decidió proceder con la mejor información disponible. También, desestimó la información presentada por Green Bay Dressed Beef, Inc.; Gulf Packing Company, PM Global y Robinson and Harrison Poultry, en virtud, de no haber acreditado su personalidad en los términos del artículo 19 del Código Fiscal de la Federación.

En lo que se refiere a los productores nacionales, la Secretaría no consideró la información proporcionada por Ganadería Integral Vizur, S.A. de C.V., ya que provenía de los registros contables de Comercializadora Vizur, y no pudo probar la relación con ésta al proporcionar copia simple y con

fundamento en el artículo 164 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. La Secretaría desestimó dicha prueba. También, desestimó la información presentada por Frigorífico del Sureste, S.A. de C.V., Unión Ganadera Regional del Norte de Veracruz, Frigorífico 108 y 72, Sociedad Cooperativa Agropecuaria de la Costa de Chiapas, C.S.L., Asociación Rural de Interés Colectivo, SONARIC, José Cardenas Guzmán, Rastro TIF 196, Productora de Carnes Supremas Arenas, S.A. de C.V., Ganadería Vallezco, S.A. de C.V., Corrales La Providencia, S.R.L. de C.A., Manuel Raúl Meléndez y José Antonio Gorordo Arias Rancho El Vigésimo, en virtud de no haber acreditado su personalidad en los términos del artículo 19 del Código Fiscal de la Federación.

5.3.2.6 ANÁLISIS DE DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS

La Secretaría decidió limitar el análisis de la información por tratarse de demasiados comparecientes. La Secretaría calculó un margen de discriminación de precios individual de 7 empresas exportadoras comparecientes, que representaban el 94% del volumen de las importaciones de México.

Con respecto a los productos no preferentes (Dark cutter, no roll y utility), La Secretaría señaló que la misma solicitante aceptó que dichos productos no se pueden vender a precios que permitan la obtención de una utilidad. Asimismo la Secretaría consideró que la capacidad instalada de la producción nacional de cortes sin deshuesar ha sido subutilizada, coincidiendo con el ingreso de importaciones de dicho producto a precios discriminados.

En lo que respecta al daño, la Secretaría concluyó que como consecuencia del incremento observado en los volúmenes de importación de carne en cortes deshuesados originarios de los E.U.A. en el período

investigado, se registró un aumento significativo de dichas importaciones en relación con el Consumo Nacional Aparente y en relación con la producción nacional.

En lo que se refiere a los precios de carne en cortes deshuesados, la Secretaría consideró que la mayor parte de las importaciones de carne en cortes deshuesadas que ingresaron a México durante el periodo investigado, ingresaron en condiciones desleales y estas provocaron una disminución de los precios de las importaciones en dicho periodo. La oferta nacional mostró un comportamiento con tendencia creciente en el periodo investigado; sin embargo, su participación en el Consumo Nacional Aparente disminuyó.

La Secretaría concluyó que la discriminación de precios con que ingresaron la mayoría de las importaciones de carne en cortes sin deshuesar provocó que aumentara el volumen de las mismas, desplazando a la producción nacional y disminuyendo la capacidad instalada de los solicitantes. La disminución de los precios de los productos importados obligó a los productores nacionales a bajar sus precios, dándoles una ventaja competitiva a las mercancías importadas, lo que limitó el desarrollo de esta rama, afectando la capacidad financiera de las empresas nacionales, por lo que decidieron imponer cuota compensatoria a las exportaciones.

En lo que se refiere a lenguas, hígados y otros despojos comestibles, la Secretaría determinó que estos concurren a mercados distintos a los abastecidos por las mercancías de la producción nacional y, por tanto, no dañan a la misma, así, pues, no se impuso cuota compensatoria a dichos productos.

En el análisis financiero, en lo que se refiere a los beneficios, la Secretaría determinó que, éstos disminuyeron como reflejo de la disminución del ingreso generado por las ventas en 1997 afectados por las importaciones en condiciones desleales. Por los mismos factores, fueron afectados los rendimientos de inversiones de la producción nacional y en su capacidad para reunir capital, por lo que la Secretaría concluyó que en 1997 los productores registraron una disminución en las utilidades de operación como consecuencia de la baja en términos reales de los ingresos por ventas, creando un alto grado de vulnerabilidad para la producción nacional al tener que competir en un entorno con importaciones en condiciones de práctica desleal.

5.3.2.7 CUOTA COMPENSATORIA

1. Carne en canal.

Las empresas exportadoras de esta mercancía que participaron en la investigación no tuvieron márgenes de discriminación de precios, por lo que la Secretaría determinó no hacer un análisis para aplicar una cuota.

2. Carne en cortes sin deshuesar.

La Secretaría observó que las empresas que exportaron este producto, no pudieron demostrar que sus exportaciones llegaron a México en condiciones leales, ya que ingresaron con un margen de dumping de 38.48%. Y 41.1% por debajo del precio de las exportaciones que ingresaron a México en condiciones leales y 39% por debajo del precio nacional no distorsionado por la presencia de las importaciones desleales. La Secretaría determinó que la cuota compensatoria oscilaría entre los 0.80 y los 0.91 dólares de los E.U.A. por kilogramo legal, a excepción de Sun Land Beef Company, Inc., a la cual se le aplicará una cuota inferior al margen.

3. Carne en cortes deshuesados.

Las exportaciones de este producto, ingresaron a nuestro país con un margen de discriminación de precios ponderados de 53.14%, encontrándose 4.5% por debajo del precio de las exportaciones que ingresaron a México en condiciones leales y 23.6% por debajo del precio no distorsionado por la presencia de las importaciones desleales. La Secretaría impuso una cuota 0.74 dólares a los exportaciones de los E.U.A.

5.4 CARNE DE PORCINO.

5.4.1 ANTECEDENTES

El 3 de junio de 1998, el Consejo Mexicano de Porcicultura (CMP) compareció ante la Secretaría de Comercio y Fomento industrial (ahora Secretaría de Economía) para solicitar el inicio de la investigación antidumping y la aplicación del régimen de cuotas compensatorias sobre las importaciones de cerdo para abasto, originarias de los Estados Unidos de América, el CMP argumentó que, en el período comprendido del 1 de octubre de 1997 al 31 de marzo de 1998, las importaciones de cerdo se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, conforme a lo dispuesto en los artículos 28, 30, 39, 40 y 42 de la Ley de Comercio Exterior. Durante el período investigado el CMP representó el 50.4% de la producción nacional.

La mercancía objeto de investigación es el cerdo en pie, animales vivos de la especie porcina de peso igual o superior a 50 kilogramos e inferior a los 110 kilogramos, que se destinan para consumo humano, los cerdos importados de cualquier origen deben cumplir con una serie de requisitos zoosanitarias, además de cumplir con la Norma NOM-007-700-1997 sobre la enfermedad de

Aujezky. El cerdo en pie ingresa al país por la fracción arancelaria 0103.92.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación.

5.4.1.1 EMPRESAS COMPARECIENTES.

- PRODUCTORES NACIONALES: Consejo Mexicano de Porcicultura, A.C.
- IMPORTADORAS: Abastos Cuautitlán S.A. de C.V. y Promotora Porcícola, S.A. de C.V.
- EXPORTADORAS: National Pork Producers Council.

5.4.2 RESOLUCIÓN DE INICIO.¹¹⁴

El 21 de octubre de 1998, ya que se habían cubierto los requisitos previstos en la Ley de Comercio Exterior, se publicó en el Diario Oficial de la Federación la resolución por la que se aceptó la solicitud y se declaró el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de cerdo para abasto, en el cual se fijó como periodo de investigación del 1 de octubre de 1997 al 31 de marzo de 1998.

5.4.3 RESOLUCIÓN PRELIMINAR.¹¹⁵

Después de analizar la información, argumentos y pruebas presentadas por las partes, la Secretaría publicó la Resolución preliminar, mediante la cual impuso una cuota compensatoria provisional a las importaciones de cerdo para abasto clasificadas en la fracción arancelaria 0103.92.99, originarias de los Estados Unidos de América. La Secretaría resolvió que la diferencia entre el precio del exportación de la mercancía y el valor normal de referencia era de 1.08 dólares y, por esta razón, decidió imponer la cuota compensatoria.

¹¹⁴ DOF 21/10/1998

¹¹⁵ DOF 1/02/1999

En el Diario Oficial de la Federación se publicaron dos aclaraciones a la resolución preliminar¹¹⁶. En éstas se modificaron los puntos 132 y 133 de la resolución preliminar, estableciendo que la cuota compensatoria provisional sería de 0.351 dólares de los E.U.A por kilogramo.

5.4.4 AUDIENCIA PÚBLICA

El 12 de agosto de 1999, se llevó a cabo la audiencia pública de acuerdo a los artículos 81 de la Ley de Comercio Exterior y 165, 166, 168, 169, y 170 de su Reglamento en la que comparecieron representantes de Abastos Cuautitlan, S.A. de C.V., National Pork Producers Council y el Consejo Mexicano de Porcicultura, A.C. en la que manifestaron lo que a su derecho convino en contra de los argumentos de sus contrapartes y constituyen un documento público de eficacia probatoria de conformidad con el artículo 202 de Código Federal de Procedimientos Civiles.

5.4.5 RESOLUCIÓN FINAL.¹¹⁷

Para la resolución final se tomaron en cuenta los siguientes argumentos que conforme a los artículos 82 tercer párrafo de la Ley de Comercio Exterior y 172 del Reglamento señalaron las partes comparecientes:

- **PRODUCTORES NACIONALES:** Consejo Mexicano de Porcicultura, A.C.

Señaló que no se debía tomar en cuenta la información presentada por el NPPC, ya que ha comparecido en forma ilegal, violando los artículos 199 y 200 del Código Fiscal de la Federación y 276 del Código Federal de Procedimientos Civiles, ya que el poder otorgado al NPPC, no estaba expedido conforme a lo establecido en el Protocolo sobre Uniformidad del Régimen legal de los

¹¹⁶ DOF 16/06/1999 y DOF 23/06/1999

Poderes. Además, se acreditó personalidad a dos de los abogados sin que éstos promovieran para obtenerla. Sin embargo, la Secretaría consideró que conforme a la interpretación de la Convención, del CFPC, y de jurisprudencia, la Secretaría consideró que los representantes tienen facultades para representar a dicho consejo y para otorgar poderes, es decir, están debidamente acreditados conforme al artículo 19 CFF.

Con respecto al valor normal la Secretaría consideró como mejor información disponible los costos y la utilidad presentadas por el CMP en la solicitud de inicio de la investigación, ya que se basa en datos del Departamento de Agricultura de los E.U.A (USDA)

- IMPORTADORAS: Abastos Cuautitlán S.A. de C.V. y Promotora Porcicola, S.A. de C.V.

Mediante escritos del 13 de mayo de 1999 presentaron los siguientes argumentos:

Señalaron que la Secretaría aceptó la representatividad del CMP basándose en el acta de sesión, que fue presentada fuera de tiempo. Consideraron que el CMP no había aportado los elementos para determinar el volumen de producción, además que la Secretaría había aceptado el valor reconstruido sin que existiera información para desestimar las otras dos ppciones para calcular el valor normal.

Señalan también que el producto investigado no es igual al producto producido en México por lo que no son comercialmente intercambiables e

¹¹⁷ DOF 20/10/1999

inclusive no son la misma fracción arancelaria. El volumen de las importaciones no es representativo ya que sólo rebasa al de la producción nacional por 3%.

La información proporcionada por las empresas importadoras fue considerada como la mejor información disponible para calcular el precio de exportación.

La autoridad no tomó en cuenta el argumento de las importadoras con respecto a la solicitud de que se desgravaran las fracciones arancelarias 0103.92.99 y 0103.92.02 de la TIGI, ya que no probaron sus argumentos de que la producción nacional ha creado un desabasto artificial.

- EXPORTADORAS: National Pork Producers Council.

Con respecto al análisis de discriminación de precios, manifestó su imposibilidad de identificar a productores estadounidenses de cerdo para abasto que hubieron exportado directa o indirectamente a México, sólo presentó información de Pro Pork Associates¹¹⁸ para que la Secretaría calculara el margen de discriminación de precios. El NPPC no presentó información de la producción de PPA, ni tampoco información de que ésta es una empresa que produce cerdos para abasto.

Consideraron, que la Secretaría debía tomar en cuenta que los costos de producción de un cerdo de bajo peso son distintos a los de peso óptimo. El ajuste se realizó con base en el diferencial en peso de los cerdos, al final del proceso de engorda, la autoridad no tomó en cuenta dicha petición, ya que el objetivo final de los productores es producir cerdos de peso óptimo y no de bajo peso, por lo que, los costos son los mismos, además de que no presentaron evidencias de que tal diferencia se reflejara en su propia contabilidad.

¹¹⁸ El NPPC señaló que Pro Pork Associates representa más del 25% del total de la producción de cerdo de los E.U.A.

5.4.5.1 CONSIDERANDO

En lo que se refiere a las importaciones objeto de la discriminación de precios, observando las cifras del Sistema Información Comercial de México con respecto a las importaciones de cerdo en pie para abasto, la autoridad señaló que estas mostraron un decremento del 96% al comparar el volumen importado entre los meses de octubre de 1996 y marzo de 1997 con el del período comparable, pero comparado con el período investigado (octubre de 1997 a marzo de 1998), mostraron un incremento del 2,271%.

La autoridad tomó en cuenta los argumentos del NPPC, Abastos Cuautitlán, y Promotora Porcícola, en los que mencionaban que cuando el cerdo en pie mostrara su fase de recuperación, entendida como la recuperación de sus precios. El efecto de rebote mencionado por el NPPC, causaría una disminución en las importaciones; sin embargo, éste fue desestimado y concluyó que la elevada tasa de crecimiento que presentaron las importaciones objeto de discriminación de precios en el período investigado aunada a los otros factores analizados, indicaba un aumento sustancial en las importaciones en el futuro.

Con respecto a la capacidad de exportación, la autoridad señaló que con base en el sistema de información comercial de los E.U.A., analizó las exportaciones de cerdo en pie de ese país, mismas que se importan a nuestro país concluyendo que, y observo que nuestro país se constituyó como el principal importador ya que el 96 y el 97 se importó el 100% de las exportaciones realizadas por los E.U.A. Además, el volumen de exportaciones se incrementó en un 55.1% de 1995 a 1998. Sin embargo, el precio de las exportaciones mostró un decremento del 20.8%. En lo referente a la capacidad

libremente disponible, mostró un incremento del 91.1% del 95 al 98. Debido a lo anterior, la Secretaría concluyó que, a pesar de que las exportaciones totales de productos carnicos de cerdo originarias de los E.U.A., la capacidad exportadora de ese país y ya que México ha sido el principal cliente de las exportaciones de cerdo en pie de ese país. Indica que este país cuenta con la capacidad para aumentar exportaciones al mercado mexicano en condiciones de dumping, lo que amenaza causar un daño a la producción nacional.

La Secretaría calculó el Consumo Nacional Aparente sumando a las cifras de producción de cerdo en pie proporcionadas por el solicitante y actualizadas con las cifras de producción de cerdo en pie de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural. La Secretaría concluyó que si bien durante el periodo investigado la participación de las importaciones de cerdo en el Consumo Nacional Aparente fue relativamente baja. En el periodo posterior al investigado las importaciones participaron con el 3.7%, con lo que se infiere que de continuar con la tendencia creciente del volumen de las importaciones en condiciones de dumping, las importaciones desplazarían definitivamente la producción nacional.

5.4.5.2 CUOTA COMPENSATORIA

De conformidad con los resultados del análisis de los argumentos y pruebas presentadas por las partes interesadas, la Secretaría concluyó que la industria nacional enfrentó una amenaza de daño. El margen de discriminación de precios con que ingresaron las importaciones género que las importaciones aumentarían. De continuar dicha tendencia, dichas importaciones causarían daño a la industria nacional. Derivado del análisis realizado por la autoridad, la Secretaría consideró procedente aplicar una cuota compensatoria, a fin de que

las importaciones no causen daño a la producción nacional. Se impone una cuota compensatoria de 0.351 dólares de los E.U.A. por kilogramo, sobre las importaciones de cerdo para abasto, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 0103.92.99 de la TIGI originaria de los E.U.A. Sin embargo, un año después de imponer la cuota la autoridad decidió llevar a cabo un procedimiento de revisión de oficio.

5.4.6 REVISIÓN DE LA CUOTA COMPENSATORIA

La autoridad consideró que había elementos suficientes para iniciar un procedimiento de revisión al expediente 21/00 a las importaciones de cerdo para abasto. El procedimiento de revisión se lleva a cabo de la misma forma que si fuera un procedimiento normal de discriminación de precios.

5.4.6.1 RESOLUCIÓN DE INICIO¹¹⁹

El 10 de octubre de 2000, se publicó en el DOF la resolución de inicio de la primera revisión de la cuota compensatoria definitiva de 0.351 dólares de los E.U.A. por kg. A las importaciones de cerdo para abasto.

Para la revisión comparecieron las mismas empresas que para el procedimiento original, es decir, el Consejo Mexicano de Porcicultura A.C. (Productor Nacional), Abastos Cuautitlan S.A. de C.V. y Promotora Porcicola S.A. de C.V. (importadoras), y National Pork Producers Council.

¹¹⁹ DOF 10/10/2000

5.4.6.2 RESOLUCIÓN PRELIMINAR¹²⁰

5.4.6.2.1 CONSIDERANDO

Las partes presentaron sus argumentos y medios de prueba correspondientes, la autoridad tomó en cuenta los siguientes para resolver el procedimiento:

La autoridad consideró que el derecho de réplica no podía ser utilizado por el CMP ya que el procedimiento se había iniciado de oficio, por lo que no tomó en cuenta el escrito que presentaron el 23 de enero de 2001, ya que se presentó fuera de tiempo.

En lo que respecta al análisis de las repercusiones de la cuota compensatoria, los productores nacionales manifestaron que las circunstancias no habían cambiado por lo que no se debía quitar la cuota compensatoria. Promotora Porcícola manifestó que las importaciones de ganado complementan la oferta nacional y que los precios de cerdo en pie se han incrementado en los E.U.A. Rastros Particulares indicó que existe una contracción en la oferta de ganado motivada por la cuota compensatoria y un incremento en los precios de ingreso a rastros. NPPC manifestó que los precios se han incrementado en los E.U.A., por lo que la cuota compensatoria se ha convertido en una barrera para la sana competencia. La Autoridad manifestó que el sector de obradores podría ser afectado por la cuota, pero no se contó con información de dicho sector hasta esta etapa, por lo que requirieron información de dicho sector.

En lo que se refiere al Mercado Internacional la autoridad decidió no tomar en cuenta los argumentos del NPPC, referentes a la cuota

¹²⁰ DOF 6/07/2001 pp.4-22

compensatoria, en los que justifican la reducción de inventarios de cerdo en pie, la evolución de los inventarios, la caída de los precios y, que manifiestan que estos no tienen relación alguna con dicha cuota y, ésta constituye una protección innecesaria.

En el mercado nacional la autoridad no tomó en cuenta la información del CMP, y de información disponible de la página de Internet de SAGARPA, señaló que la producción de carne en canal como indicador de ingreso de cerdo en pie a rastros tuvo un crecimiento de 3% de 1998 a 1999 y de 4% de 1999 a 2000. Con información proporcionada por el resto de las empresas miembros del CMP. A.C., la Secretaría observó un aumento de ventas del 12% del primer semestre de 1999 al mismo del 2000.

En lo que respecta a las importaciones con base en la información obtenida la Secretaría observó que existe una disminución en el volumen de las importaciones del período previo comparable, pero comparado con el período investigado original (octubre de 1997 a marzo de 1998). El volumen de las importaciones en el período de revisión es todavía mayor. En cuanto al precio en dólares de los E.U.A. de las importaciones originarias de dicho país, éste se incrementó en 62% arriba del precio de las importaciones en el período de investigación original.

En cuanto a los precios nacionales la Secretaría no tomó en cuenta los argumentos de ninguna de las partes, y decidió tomar el precio en base a la publicación mensual del SNIIM, aplicándoles el tipo de cambio promedio mensual del Banco de México, observando que para el período enero-junio de 2000 respecto al período previo, los precios del cerdo en pie a nivel rastro se incrementaron en un 38%. Con base en información requerida a los rastros la

Secretaría observó un incremento de 33% en los precios de ingreso, pero estas empresas sólo representan el 14% por lo que esta información no es representativa. Con base en información de valores y volúmenes de ventas de cerdos en pie de las empresas miembros del C.M.P. A.C., que fueron requeridas, se observó un incremento de 29% en sus precios de venta en dólares del periodo de revisión en relación al periodo comparable. Se podría concluir con que la Secretaría observó un incremento en los precios del producto objeto de revisión en el periodo de revisión respecto al periodo previo.

La autoridad consideró que los miembros del CMP no están concurriendo al mercado de la Ciudad de México, por lo que la Secretaría observó una disminución en el ingreso total a rastros de la Cd. de México de cerdos en pie tanto de origen nacional como importado del primer semestre de 1999 al primero de 2000.

La Secretaría concluye que el volumen de las importaciones disminuyó significativamente en relación con el periodo previo, sin embargo el volumen de importaciones es superior al periodo de investigación original; se incrementó la producción nacional y, un incremento en los volúmenes de venta de las empresas miembros del CMP, observando también una disminución en el ingreso de cerdos a rastros de la Ciudad de México; el precio de las importaciones se incrementó al igual que el precio nacional. Por lo que, la autoridad decidió continuar con la investigación sin modificar los términos de ésta.

5.5 JARABE DE MAÍZ CON ALTA CONCENTRACIÓN DE FRUCTUOSA.

El procedimiento comenzó el 14 de enero de 1997 cuando la Cámara Nacional de las Industrias Azucarera y Alcohólica solicitó a la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial llevar a cabo la investigación de dumping en contra de la fructuosa proveniente de los Estados Unidos de América.

5.5.1 RESOLUCIÓN DE INICIO.¹²¹

La SECOFI dio inicio a la investigación, declarando como periodo de investigación el comprendido entre el 1° de enero al 31 de diciembre de 1996, esto en la resolución de inicio publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de febrero de 1997.

5.5.2 RESOLUCIÓN PRELIMINAR.¹²²

Tratando de evitar el daño en contra de la industria azucarera nacional, se publicó en el Diario Oficial de la Federación la resolución preliminar imponiendo cuotas provisionales para la fructuosa.

Para determinar el margen de discriminación de precios se tomaron los precios de venta del producto en el mercado interno de los Estados Unidos de América, mientras que para determinar la existencia de daño la autoridad debió considerar la solicitud de los productores de un bien similar, pues los productores del bien idéntico eran también los principales importadores.

Durante la investigación la SECOFI demostró que desde 1994 las importaciones de fructuosa provenientes de los Estados Unidos de América

¹²¹ DOF 27/11/1997

¹²² DOF 25/V/1997

habían registrado un crecimiento absoluto en relación con el mercado interno, además se comprobó que durante el período de investigación la fructuosa se vendió a precios considerablemente más bajos a los del azúcar y se analizó el impacto de las futuras importaciones en las variables económicas y financieras de la industria nacional.

5.5.3 RESOLUCIÓN FINAL.¹²³

Considerando las pruebas y argumentos de las partes la SECOFI resolvió la imposición de cuotas compensatorias definitivas a la fructuosa grado 42 y 55 provenientes de los Estados Unidos de América como medida de protección a la industria nacional azucarera contra las importaciones de esa mercancía en condiciones de discriminación de precios, en la resolución final publicada en el Diario Oficial de la Federación de fecha 23 de enero de 1998.

5.5.4 REVISIÓN ANTE EL PANEL DEL TLCAN.

Las empresas exportadoras solicitaron el 20 de febrero de 1998, la integración de un panel al amparo del capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en su escrito de reclamación alegaban principalmente la falta de legitimación de la industria azucarera para solicitar la investigación, falta de personalidad de los representantes de la Comisión Nacional de la Industria Azucarera, falta de similitud entre el azúcar y la fructuosa, exclusión indebida de los productores mexicanos de la fructuosa, falta de desahogo de las pruebas relativas al supuesto convenio entre la CNIAA y la industria refresquera mexicana, extensión indebida del término de vigencia de las cuotas compensatorias provisionales, derecho de defensa y debido

¹²³ DOF 23/1/1998

proceso, falta de determinación del valor normal y de amenaza de daño, incompetencia de la autoridad mexicana que realizó la investigación.

El 8 de junio de 1999 quedó establecido el panel, he inicio sesiones hasta el mes de marzo del año 2000, debido a la renuncia de uno de los miembros, se suspendió el procedimiento a petición del gobierno de los Estados Unidos de América se llevó a cabo un procedimiento de solución de diferencias ante la OMC; el grupo especial de este organismo emitió su informe definitivo el 14 de enero de 2000.

La SECOFI solicitó dar por terminada la revisión de la resolución de la investigación antidumping sobre las importaciones de fructuosa; sin embargo esta petición fue negada, el panel decidió absorber a la revisión la nueva resolución emitida por SECOFI con motivo de la recomendación hecha por el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC.

El 3 de agosto del 2001 en el caso Mex-USA-98-1904-01 el panel encargado de la revisión final de la investigación antidumping sobre las importaciones de fructuosa originarias de los Estados Unidos de América resolvió que las cuotas compensatorias impuestas por el gobierno mexicano a esa mercancía no se comprobó la amenaza de daño que causarían dichas importaciones a la industria mexicana del azúcar; ordenó a la autoridad mexicana retirar las cuotas compensatorias impuestas y devolver los derechos aplicados desde su imposición; confirmó la competencia de la autoridad investigadora; confirmó la correcta identificación del producto; confirmó la legitimación de la industria azucarera nacional para solicitar la investigación; y confirmó que tanto el inicio de los procedimientos utilizados en la misma fueron los adecuados.

5.5.5 REVISIÓN ANTE EL GRUPO ESPECIAL DE LA OMC.

El 8 de mayo de 1998 Estados Unidos solicitó la celebración de consultas con México para lograr una solución mutuamente aceptable respecto a la imposición de las cuotas compensatorias definitivas impuestas por este último a las importaciones de fructuosa originarias del primero. Dichas consultas se llevaron a cabo durante el mes de junio sin que se lograra llegar a un acuerdo mutuo.

Como consecuencia los Estados Unidos de América pidió, el 8 de octubre de 1998, al Órgano de Solución de Diferencias el establecimiento de un grupo especial para examinar la investigación antidumping efectuada por la autoridad mexicana; este grupo se estableció el 25 de noviembre de 1998 y quedó constituido el 15 de enero de 1999. Los Estados Unidos de América alegaba principalmente la falta de adecuación de la investigación antidumping hecha por México con las disposiciones del Acuerdo Antidumping; incompatibilidad de la determinación de la existencia de amenaza de daño hecha por la SECOFI con diversas disposiciones del Acuerdo Antidumping; incompatibilidad del establecimiento de derechos antidumping con el artículo VI del GATT de 1994; incompatibilidad de las medidas provisionales sobre las importaciones de fructuosa con el Acuerdo Antidumping; Incompatibilidad de la resolución final de SECOFI con el Acuerdo Antidumping.

Después de realizarse el procedimiento de investigación y las reuniones con las partes, el panel corrió traslado de su informe provisional para que estas solicitaran el reexamen de los aspectos que consideraran necesarios para probar sus alegatos, emitiendo su informe definitivo el 21 de enero del 2000 en el que se concluyó que la iniciación de la investigación por parte de México fue

compatible con el Acuerdo Antidumping; La imposición de la medida antidumping por México fue incompatible con el Acuerdo Antidumping porque solo se consideraron las repercusiones de las importaciones de la fructuosa en un sector de la producción nacional, no se consideraron de manera suficiente los efectos del supuesto convenio entre la CNIAA y la industria refresquera nacional y se amplió indebidamente el periodo de aplicación de la medida provisional; en virtud de las actuaciones México ha anulado o menoscabado ventajas resultantes para los Estados Unidos del Acuerdo Antidumping y recomiendan al órgano de solución de diferencias pida a México ponga su medida en conformidad con el Acuerdo Antidumping.

De acuerdo a las recomendaciones hechas por el órgano de solución de diferencias México llevó a cabo la revisión de la resolución final que imponía cuotas compensatorias a las importaciones de fructuosa originarias de los Estados Unidos de América.

5.5.6 REVISIÓN ANTE LA UNIDAD DE PRÁCTICAS COMERCIALES INTERNACIONALES.¹²⁴

En la revisión la SECOFI ratificó la amenaza de daño presentada durante el periodo investigado a la industria azucarera como consecuencia de esas importaciones en condiciones de discriminación de precios, confirmando las cuotas compensatorias definitivas impuestas durante la investigación antidumping. Esta nueva resolución fue la causa para la presentación de un recurso por parte del gobierno de los Estados Unidos de América, además, paralelamente en el proceso ante el panel del TLCAN esta resolución se adhirió a la revisión en curso.

¹²⁴ DOF 20/IX/00

En las conclusiones y recomendaciones de este último recurso, emitidas el 22 de junio de 2001 se confirmó nuevamente la incompatibilidad de las actuaciones de México con el Acuerdo Antidumping, al no haber considerado diversos factores durante su investigación, por consiguiente se recomendó una vez más al órgano de solución de diferencias solicitar a México pusiera su medida en conformidad con las obligaciones de dicho acuerdo.

México informó su intención de apelar la resolución del recurso interpuesto por Estados Unidos el día 24 de julio del 2001, presentando sus comunicaciones el 3 de agosto del mismo año; en dichas comunicaciones México alegó supuestas deficiencias de las actuaciones del grupo especial; la constatación formulada por el grupo especial sobre la falta de comprobación de amenaza de daño; deficiencias en el razonamiento seguido por el grupo especial para llegar a sus constataciones.

En el informe del 5 de octubre del 2001, el órgano de apelación confirmó las actuaciones del grupo especial y por lo tanto la incompatibilidad de la imposición de las cuotas compensatorias definitivas por México con el Acuerdo Antidumping, recomendado por tercera vez al órgano de solución de diferencias solicitara a México poner en conformidad con las obligaciones de dicho acuerdo la medida antidumping impuesta.

CONCLUSIONES

1. Las subvenciones y el dumping son las prácticas desleales de comercio exterior la primera consiste en cualquier transferencia financiera, fiscal, crediticia o de cualquier otro tipo, del gobierno a un particular, que le confiere a este último un beneficio y le otorga una competitividad artificial, dentro de otros agentes económicos generalmente extranjeros, y han sido clasificados en subsidios prohibidos, recurribles y no recurribles, la segunda consiste en la introducción de mercancías a un mercado diferente al de origen de las mercaderías, a un precio inferior a su valor normal que cause o amenace causar un daño a la producción nacional de artículos idénticos o similares, el dumping o discriminación de precios es el objeto de esta investigación.
2. El dumping y las subvenciones constituyen formas de práctica desleal, las medidas de salvaguarda son temporales y otorgan un periodo a los productores nacionales para que se ajusten a la competencia lícita del exterior, es decir, no existe práctica desleal del exterior.
3. Los subsidios con los que se apoya al sector agropecuario en los Estados Unidos de América y Canadá, deben ser eliminados ya que van en contra de lo establecido en el TLCAN. Hasta la fecha no se ha visto por parte del gobierno mexicano la firmeza para exigir su eliminación, en México, los subsidios han dejaron de existir desde hace varios años, situación que hace imposible a los agricultores Mexicanos ser competitivos, esto se presta para la discriminación de precios, es importante mencionar que no existe ningún caso en contra de subsidios

en el sector agropecuario contra los Estados Unidos de América, ni contra Canadá ante la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales.

4. La Ley de Desarrollo Rural Sustentable en el artículo tercero establece que el sector agropecuario es el que se ocupa de los procesos productivos primarios y secundarios basados en recursos naturales renovables, siendo coincidente con lo establecido en el artículo segundo del Acuerdo sobre Agricultura, que establece el ámbito de aplicación del mismo, especificando en su Anexo 1 que ese acuerdo se aplicara a las mercancías comprendidas del artículo I al XXIV del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.
5. El sector agropecuario mexicano no ha recibido una defensa oportuna de prácticas desleales, siendo esto uno de los compromisos ofrecidos al sector en la firma entre otras de las supuestas ventajas comerciales que se obtuvieron con el TLCAN, en consecuencia no se reflejan en un aumento en el estándar de vida de los agricultores mexicanos.
6. El sector agropecuario mexicano aglutina el 8% del ingreso nacional, lo que representa un porcentaje insignificante, si consideramos que casi la tercera parte de la población de nuestro país vive de él.
7. Al momento de la firma del TLCAN se pensó que el país estaría a la par con sus socios comerciales, sin embargo debido a la crisis financiera, la falta de apoyo, la desgravación total a la importación de estos productos, el proteccionismo de nuestros socios comerciales y los cupos de importación, y la falta de defensa oportuna en contra de prácticas desleales han puesto en serio peligro a la producción nacional, por lo que consideramos que debería existir un compromiso de parte del

Estado para apoyar este sector y tratar de que estos apoyos permitan a los productores mantener un nivel competitivo en relación con sus homólogos exportadores.

8. En virtud de que el sector agropecuario se tiene que enfrentar a condiciones de discriminación de precios, es importante buscar la protección de este sector vital para la población rural de nuestro país y para lograr la independencia alimentaria.
9. De acuerdo a lo que hemos observado, en los diferentes casos de dumping para el sector agropecuario, la Unidad de Practicas Comerciales Internacionales, no tiene criterios definidos con respecto a estos procedimientos, por lo que los intereses de la producción nacional no han sido defendidos, por poner un ejemplo, a la fecha no se ha iniciado un procedimiento de oficio en apoyo a un sector agropecuario nacional.
10. Hasta ahora el TLCAN con respecto al sector agropecuario se cumple cuando nuestros socios comerciales salen beneficiados, no así para los nacionales, por lo que el Estado debe exigir la observancia del mismo y, promover el desarrollo agropecuario en México, en beneficio de la población del campo, de esta forma podrán contar en el futuro con un socio que tenga poder adquisitivo.
11. El sector avícola presuntamente ha resultado beneficiado con el TLCAN, ha crecido en los últimos siete años y, se encuentra en buenas condiciones para afrontar la apertura comercial en el 2003, sin embargo esto se debe a la inversión extranjera proveniente de los Estados Unidos

de América, es decir, ya no es producción mexicana por lo que no se ha llevado un procedimiento de dumping para este sector.

12. En el caso de la unidad de prácticas comerciales internacionales de practicas de discriminación de precios del azúcar, no se presentaron las pruebas suficientes para probar la existencia de dumping, por lo que la investigación se resolvió en contra de la producción nacional, estableciendo que si no se dan listas de precios para determinar el margen de discriminación de cada uno de los productos investigados, es imposible establecer una cuota compensatoria para cada uno de estos.
13. El caso del café se resolvió desde el inicio como improcedente, ya que la única prueba era una copia simple, la que no se considera como elemento de prueba para comprobar la existencia de dumping en un procedimiento, sin embargo la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales debió iniciar un caso de oficio.
14. En el primer caso, relativo a la carne de bovino, observamos que se resolvió en audiencia conciliatoria, una forma más rápida de ponerle fin a una controversia de dumping, sin embargo tal solución está sujeta a una serie de condiciones por las partes involucradas, las que no fueron cumplidas y de ahí la necesidad de una segunda investigación.
15. En lo que se refiere a la segunda investigación de carne de bovino, se incluyó el estudio de nueve fracciones arancelarias. De acuerdo a lo establecido en el Diario Oficial del 28 de abril de 2000 la Secretaría de Economía sólo impuso cuotas compensatorias a dos de las fracciones al no presentarse pruebas suficientes, lo que nos lleva a concluir la dificultad de llevar el procedimiento para tantos productos, y el problema

que surgió en este caso, es que se presentaron prácticas de elusión, es decir la importación de estos productos por medio de otras fracciones arancelarias, e inclusive se inició un procedimiento por elusión.

16. En el procedimiento de carne de cerdo, se impuso cuota compensatoria al cerdo en pie, sin embargo, la Secretaría de Economía decidió iniciar un procedimiento de oficio para revisar dicha cuota a pesar de no tener elementos contundentes para hacerlo, con el consiguiente daño a la producción nacional. La resolución final de este procedimiento de revisión se encuentra pendiente de publicación en el Diario Oficial de la Federación.
17. Las resoluciones de los procedimientos de práctica desleal de carne de bovino y porcino, se resolvieron en forma parcialmente favorable para el sector agropecuario.
18. A pesar de lo anterior, encontramos que el procedimiento de práctica desleal, resulta poco eficiente para el sector agropecuario por las siguientes razones:
 - a) El proceso dura aproximadamente 18 meses y en algunos casos dura hasta dos años en el procedimiento ordinario, tiempo en el que un sector se puede ir a la ruina.
 - b) Los costos son demasiado altos, por lo que se debería buscar agilizar el procedimiento o crear nuevas alternativas para tener un mecanismo compensatorio con resoluciones ágiles y efectivas.
 - c) En las resoluciones, no se otorgan cuotas a todas las fracciones arancelarias investigadas por lo que se pueden presentar otras formas de práctica desleal como la elusión

19. Los procedimientos se pierden cuando se llevan ante un panel del TLCAN, ya que en los procedimientos de la Unidad de Practicas Comerciales Internacionales los funcionarios no aplican los principios de legalidad del artículo 238 del Código Fiscal de la Federación aplicados que incluso negociaron como criterios de revisión de la Unidad de Practicas Comerciales Internacionales, artículo 1904 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, lo que implica mayores costos no sólo para el sector agropecuario sino a todos los sectores implicados, incluyendo el gobierno, por lo que es importante que los funcionarios de esta Unidad sean de carrera y tengan criterios definidos aplicando los principios de legalidad.
20. Los exportadores, pueden utilizar los recursos internos, y los paneles de la OMC o el Capítulo XIX del TLCAN, para no hacer efectivo el pago de las cuotas, por lo que se debe legislar para que el sector agropecuario tenga acceso a un procedimiento más pronto y expedito, y se debe dar una participación eficaz por parte de la Comisión de Comercio Exterior quien omite opinión con respecto a las resoluciones finales de los procedimientos de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales.
21. Otra forma para defender el sector agropecuario mexicano sería la creación de una ley específica en materia de práctica desleal para el sector, que lo regule y que sirva de base para cualquier Tratado o Acuerdo internacional.
22. Existen productos del sector agropecuario en los que nuestro país es autosuficiente como son el cerdo, café, y el arroz, sin embargo, la no aplicación de los compromisos del TLCAN, ha afectado la producción,

productividad y competitividad del sector agropecuario, provocando el incremento de importaciones en discriminación de precios, e incluso subsidiadas, por lo que no hacer una defensa oportuna podría traer como consecuencia no sólo la disminución de la producción nacional, sino inclusive la desaparición del mismo, trayendo como consecuencia prácticas monopólicas de nuestros socios comerciales.

BIBLIOGRAFIA

A) OBRAS CONSULTADAS.

- , *Análisis de los efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la economía mexicana: Una visión sectorial a cinco años de Distancia*, 2 Tomos, México, Senado de la República LVII Legislatura, 2000.
- ALVAREZ AVENDAÑO, Juan Antonio y LIZANA ANGUITA, Claudio. *Dumping y Competencia Desleal Internacional*, Chile, Ed. Jurídica de Chile, 1995.
- BURGOA, Ignacio. *Las garantías individuales*, México, Porrúa, 1991.
- CALVA, José Luis, et al. *Sustentabilidad y desarrollo ambiental*, México, Juan Pablos Editor, S.A. de C.V., 1996.
- _____. *Liberalización de los mercados financieros*, México, Juan Pablos Editores, S.A. de C.V., 1996.
- _____. *Funciones del Estado en el desarrollo económico y social*, México, Juan Pablos Editor, S.A. de C.V., 1996.
- _____. *Neoliberalismo*, México, Plaza & Janes Editores, S.A. de C.V., 2000.
- _____. *El campo mexicano: Ajuste neoliberal y alternativas*, México, Juan Pablos Editores, S.A. de C.V., 1997.
- CONTRERAS, Francisco. *Derecho internacional privado*, México, Oxford University Press, 1998.
- *Diccionario de la lengua española de la Real Academia Española*, 19ª ed., España, Espasa-Calpe S.A., 1970.
- *Guía básica del exportador*, 7ª ed., México, BANCOMEXT, 1999.
- *Informe de labores 2000. El sistema mexicano de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional*, México, UPCI Secretaría de Economía, 2001.
- *Resolución de controversias comerciales en América del Norte*, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 1994.
- *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 1993.
- *Para evaluar el TLCAN*, México, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), Porrúa, 2001.

1986.

SCHWENTESIUS, Rita, y Cruz, Manuel. El TLCAN y la competitividad de la agricultura mexicana, en Revista de Comercio Exterior BANCOMEXT, México, 1999, núm.10.

---- Semanario judicial de la federación, novena época, t.X, p.46, noviembre de 1999.

TAMAMES, Ramón y GALLEGOS Santiago, *Diccionario de economía y finanzas*, Madrid, Ed. Limusa, 1994.

---- Prácticas desleales de comercio internacional y salvaguardas: aspectos jurídicos, México, SECOFI, UPCI., 1998.

WITKER, Jorge. *El tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis, diagnóstico y propuestas jurídicas*, México, UNAM, 1993.

_____. "El sistema mexicano de defensa jurídica contra prácticas desleales de comercio internacional" en *Lex*, año 3, núm. 15, 15 Noviembre de 1988, México.

WITKER, Jorge y HERNÁNDEZ, Laura. *Régimen jurídico del comercio exterior*, 2ª ed., México, UNAM, 2002.

B) LEYES Y TRATADOS.

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio.

Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del GATT de 1994.

Acuerdo sobre agricultura.

Acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias.

Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias.

Código Fiscal de la Federación.

Código Federal de Procedimientos Civiles.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Constitución Política de los Estados Unidos de América.

Ley de Comercio Exterior.

Ley de Desarrollo Rural Sustentable.

Reglamento Interior de la Secretaría de Economía.

Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

C) ARTÍCULOS DE PERIODICO.

Céspedes, Rebeca. (2001, Septiembre, 19). Reforma.

Gómez Javier. (2001, Octubre, 31). El Financiero.

Inclán Isabel. (2002, Enero, 28). El Financiero.

Montes, Raquel. (2001, Octubre, 30). El Financiero.

Ortiz, Martín. (2002, marzo, 19). El Financiero.

Rudiño, Lourdes (2002, Marzo, 4). El Financiero.

Rudiño, Lourdes (2002, abril, 1). El Financiero.

Rudiño Lourdes (2002, Abril) El Financiero.

Rudiño, Lourdes (2001, Junio, 11). El Financiero.

Rudiño, Lourdes (2001, Octubre, 30). El Financiero.

Rudiño, lourdes (2001, Octubre, 23). El Financiero.

Sánchez, Antonio. (2001, Octubre, 3). Reforma.

D) INTERNET

1. http://inegi.gob.mx/estadistica/español/economia/biosa/bio_04.html

2. <http://legal.terra>

3. <http://www.agr.ca/itpd-dpci-ta5.html>

4. <http://www.acces.gpo.gov/congress/senate/constitution/art6.html>

5. <http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/>

6. www.se-snci.gob.mx/tratados/tlcan

7. www.upci.gob.mx

8.-www.usda.gov/farbill